Marvin

Alianza **Harris** editorial

¿Por qué nada funciona?

Antropología vida cotidiana

Publicado originalmente como *La cultura norteamericana contemporánea*

Marvin Harris

¿Por qué nada funciona?

Antropología de la vida cotidiana

Actualizado con un nuevo prefacio

Alianza editorial
El libro de bolsillo

Título original: *Why Nothing Works: The Anthropology of Daily Life.* [Publicado originalmente en inglés como: *American Now: The Anthropology of a Changing Culture*]

Esta edición ha sido publicada por acuerdo con el editor original, Touchstone, un sello de Simon & Schuster, Inc.

Traducción de Juan Oliver Sánchez-Fernández
Revisión de José Antonio López de Letona

Primera edición en «El libro de bolsillo» como «La cultura norteamericana contemporánea»: 1984
Tercera edición: 2013

Diseño de colección: Estudio de Manuel Estrada con la colaboración de Roberto Turégano y Lynda Bozarth
Diseño de cubierta: Manuel Estrada
Fotografía de Amador Toril

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio, sin la preceptiva autorización.

Copyright © 1981 by Marvin Harris. All Rights Reserved
© Por la traducción del prefacio: Pilar de Vicente Servio, 2013
© Alianza Editorial, S. A., Madrid, 2013
Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15;
28027 Madrid; teléfono 91 393 88 88
www.alianzaeditorial.es

ISBN: 978-84-206-7403-2
Depósito legal: M. 2.759-2010
Composición: Grupo Anaya
Printed in Spain

Si quiere recibir información periódica sobre las novedades de Alianza Editorial, envíe un correo electrónico a la dirección: alianzaeditorial@anaya.es

Índice

9 Prefacio a la segunda edición
36 1. Introducción
50 2. ¿Por qué nada funciona?
82 3. ¿Por qué no atienden los empleados?
112 4. ¿Por qué menguó el dólar?
135 5. ¿Por qué han abandonado el hogar las mujeres?
167 6. ¿Por qué salieron del armario los homosexuales?
194 7. ¿Por qué hay pánico en las calles?
230 8. ¿Por qué nos invaden los cultos?
267 9. ¿Por qué ha cambiado Norteamérica?
293 Referencias
300 Bibliografía

Prefacio a la segunda edición

Con la reedición de *La cultura norteamericana contemporánea* con el título *¿Por qué nada funciona?*, el lector seguramente sentirá curiosidad por saber cuánto se parece la Norteamérica de entonces (1980) a la de ahora (1987). Aunque no pretendo ser futurólogo, me avergonzaría que mi visión de las tendencias y causas de la vida social en Estados Unidos se hubiera quedado obsoleta en un intervalo tan breve. (Es fácil tener éxito como futurólogo siempre que tus predicciones traten de lo que va a ocurrir de aquí a cincuenta años. Nadie podrá demostrar que te equivocas hasta que pasen cincuenta años. Y, si da la casualidad de que tienes cincuenta años, mantendrás una reputación impoluta durante toda tu vida. Incluso si, por improbable que parezca, vivieras hasta los cien años, seguirías estando a salvo: de todas formas, nadie recordaría lo que dijiste hace tanto tiempo.) Aunque existen algunos puntos que no concuerdan con el desa-

rrollo de los acontecimientos a lo largo de los últimos seis años, las principales tendencias se han dado tal y como las describí, sólo que de manera más llamativa y generalizada. Pero primero, me centraré en las partes menos proféticas del libro.

La mayor discrepancia que existe entre la Norteamérica de entonces y la de ahora es la deflación que se produjo durante el primer mandato de Ronald Reagan. Aunque *La cultura norteamericana contemporánea* anticipaba que la administración Reagan combatiría la tasa de inflación, que se medía en números de dos cifras, permitiendo que aumentase la tasa de paro, fui ingenuo al suponer que ningún gobierno podría sobrevivir al desempleo masivo al que se vio sometida la nación durante 1982 y 1983. La reelección de Reagan en 1984 demuestra hasta qué punto un político hábil puede infligir penurias a las minorías, los pobres y los trabajadores de cuello azul[1] sin perder el apoyo del resto del electorado. De hecho, en las estadísticas de voto de 1984 se puede leer entre líneas una realidad siniestra: la mayoría del electorado votó por Reagan precisamente porque estaban de acuerdo con que se castigase a otras personas por estar acogidas a programas de ayuda social, por estar en el paro, por ser pobres y por ser negros. Una interpreta-

1. Los trabajadores de «cuello azul» *(blue collar workers)* serían los empleados tradicionalmente en el sector industrial: operarios mecánicos, empleados de talleres, etc., mientras que los de «cuello blanco» *(white collar)* son los que desempeñan tareas de oficina: administrativos, ejecutivos, etc. Por otra parte, se puede hablar de trabajadores de «cuello rosa» *(pink collar),* empleados en sectores como sanidad o educación, donde habían predominado tradicionalmente las mujeres. *(N. del E.)*

ción algo más benévola es que los votantes no actuaron movidos por el odio y el miedo, sino que simplemente estaban cansados de oír hablar de la difícil situación de sus desafortunados compatriotas.

No obstante, sigo manteniendo que existe un límite a la cantidad de castigos que puede infligir un partido y mantenerse en el poder. A pesar de la «recuperación» de 1984, la tasa de paro oficial ya se ha situado en un 7%. Pero esta cifra no incluye al gran número de trabajadores que no ha podido reincorporarse al mercado laboral debido a la desaparición de sus antiguos empleos. Por tanto, no es probable que ninguno de los dos partidos reciba con estoica indiferencia la próxima bajada en el ciclo de negocios. Todo está listo para que un nuevo aumento de la inflación evite o mitigue la crisis inminente: dos mil billones de dólares de deuda federal; déficit presupuestario de doscientos mil millones de dólares; niveles de deudas sin precedente por parte de las empresas y consumidores; la deuda agrícola fuera de control; enormes préstamos internacionales con riesgo de impago; un balance negativo del comercio que asciende a ciento veinticinco mil millones de dólares y las mayores acereras del país en bancarrota o a punto de quebrar. Otro signo más de cómo van a desarrollarse las cosas en el futuro es que la bolsa ha alcanzado un máximo histórico, lo cual, dado el estado aletargado y endeudado de la economía, se presenta como una burbuja clásica sostenida sola y exclusivamente por la fiebre especulativa. Por supuesto, es posible que los acontecimientos que se produzcan a corto plazo demuestren que mi análisis de las tendencias inflacionistas en la economía norteamericana

es incorrecto. En ese caso, suplicaré clemencia porque nadie, y menos aún los economistas profesionales, ha sido capaz de predecir cómo va a comportarse la economía a corto plazo.

En otros aspectos, los acontecimientos han demostrado que *La cultura norteamericana contemporánea* daba en el clavo. El cambio de una economía productora de bienes a una basada en los servicios y la información sigue siendo el impulso central de la vida social en la Norteamérica de finales del siglo XX. A estas alturas, todo el mundo es consciente de que la producción de bienes no militares en los Estados Unidos se ha visto dañada de manera permanente a medida que empresa tras empresa ha ido huyendo de nuestras costas y cantidades récord de bienes extranjeros han ido entrando por nuestras fronteras. Y a estas alturas, la mayoría de la gente es consciente de que la caída de los empleos productores de bienes se ha visto acompañada por un acusado aumento de los empleos orientados hacia los servicios y la información, por los que se perciben salarios más bajos. Aun así, muchos siguen viendo este cambio como la transición de una sociedad industrial a una «posindustrial». Las objeciones a esta definición que expuse en *La cultura norteamericana contemporánea* siguen siendo válidas. El auge de la economía basada en los servicios y la información no fue el principio del fin de la sociedad industrial. En contra de las predicciones de algunos futurólogos muy conocidos, la inmensa mayoría de los estadounidenses sigue trabajando en tareas rutinarias, mecanizadas y minuciosamente subdivididas, que son el distintivo de todos los modos industriales de producción. Si a los

trabajadores ya no puede describírseles como un engranaje más de la máquina, es simplemente porque las máquinas, como los ordenadores y los teléfonos, se valen más de microchips que de engranajes. Y si los trabajadores de las oficinas prefieren desmarcarse de los empleados de las fábricas, no es porque estén menos sujetos a cuotas de producción y a una división del trabajo minuciosamente detallada que las personas que trabajan en las cadenas de montaje. Para aquellos que quieren contar la historia tal como es, el término «hiperindustrial», como se sugirió en *La cultura norteamericana contemporánea*, sigue siendo una descripción más apropiada del tipo de sociedad en la que viven los estadounidenses de hoy día.

No soy consciente de ninguna razón que pueda llevarme a modificar mi análisis original de las causas que motivaron el auge de la economía hiperindustrial basada en los servicios y la información en los Estados Unidos. En todo caso, hoy día se aprecia de forma todavía más clara cómo ocurrió todo. El éxito (¿o ya era el fracaso?) del movimiento obrero en los Estados Unidos tendió a elevar el coste de todos los artículos, desde zapatos hasta televisores. Al mismo tiempo, al no existir nada parecido a una política industrial nacional (excepto en lo tocante a armamento, la industria aeroespacial y la energía nuclear), a la dirección se le permitió centrarse en los beneficios a corto plazo sin preocuparse de la creciente competencia extranjera. Así, no se modernizaron las plantas ni el equipamiento (una vez más, excepto en lo tocante a armamento, la industria aeroespacial y la energía nuclear) ni se incrementó una productividad que crecía con demasia-

da lentitud como para compensar el mayor coste de la mano de obra en los Estados Unidos.

Para colmo de males, las grandes empresas menos eficientes empezaron a comprar a las pequeñas empresas más eficientes, lo que conllevó una concentración de la producción en unas cuantas megacorporaciones gigantescas y burocratizadas. La cuota de mercado de estos oligopolios empresariales era tan grande que podían compensar la disminución de las ventas y la baja productividad elevando los precios y fabricando productos de peor calidad en lugar de bajar los precios y mejorar la calidad. Una vez más, los intereses a corto plazo incubaban el desastre a largo plazo y el mundo entero empezó a asociar la etiqueta «Made in USA» con bienes inferiores. Entre tanto, dentro de las empresas, la dirección y la mano de obra seguían distanciándose cada vez más mientras que los conocimientos prácticos, el pragmatismo y la energía creativa, valores tradicionalmente norteamericanos daban paso a los increíbles formalismos de las burocracias complejas.

Muchas de estas tendencias se han intensificado desde la primera publicación de *La cultura norteamericana contemporánea*. Las direcciones de los emporios empresariales estadounidenses han descubierto que pueden ganar más dinero comprando y vendiendo las empresas gestionadas por otros que fabricando y vendiendo sus productos. Desde 1980, la moratoria que, en la práctica, se ha fijado sobre la ejecución de las leyes antimonopolio ha desencadenado una orgía de fusiones y adquisiciones de empresas. Por ejemplo, en 1985, veinticuatro empresas, cada una con un valor superior a los mil millones de dólares, fueron adquiridas por otras empresas. Sólo en 1985,

el valor total de las fusiones y adquisiciones alcanzó los ciento veinticinco mil millones de dólares. El dinero no salió de las arcas de las empresas compradoras, sino de préstamos bancarios avalados por las futuras ganancias de la empresa adquirida. Este tipo de tratos, conocidos como «compra apalancada con financiación ajena», enriquecen a unos cuantos ejecutivos, accionistas y especialistas financieros, pero no contribuyen en nada a la capacidad productiva de la nación. Los efectos desmoralizadores y alienantes que tienen sobre la dirección y los trabajadores de la empresa adquirida ayudan a explicar su baja productividad continuada, mientras que el alto nivel de deuda resultante de las compras apalancadas con financiación ajena puede llegar a representar un problema grave durante la próxima recesión.

¿Por qué, entonces, anuncian los principales fabricantes estadounidenses a bombo y platillo que han mejorado la calidad de sus productos? ¿Funcionan las cosas mejor hoy día que en 1980? Si nos guiamos simplemente por impresiones generales, en efecto parece que los fabricantes de coches estadounidenses han mejorado la calidad de sus últimos modelos. Pero en realidad, los vehículos hechos en los Estados Unidos en la actualidad se producen (en parte o en su totalidad) en fábricas extranjeras y conjuntamente con empresas extranjeras. Los coches japoneses siguen disfrutando de la reputación de ser de calidad superior y podrían dominar con facilidad el mercado estadounidense si se eliminasen todos los aranceles (o la amenaza de aranceles).

Entre tanto, a la hidra del malestar hiperindustrial le ha salido una nueva cabeza. En 1980, después de que el ac-

cidente de Three Mile Island destruyese la imagen que la industria nuclear tenía de sí misma como modelo del buen hacer industrial, el programa del transbordador espacial de la NASA se convirtió en el símbolo de los esfuerzos de los Estados Unidos por mejorar su reputación de eficiencia y fiabilidad industrial. De hecho, mientras escribía *La cultura norteamericana contemporánea*, tuve la intención de recoger los prolongados retrasos y los aumentos en el coste de dicho programa en la letanía de productos que no funcionaban que se incluyó en la introducción. Pero tras el éxito del primer lanzamiento, parecía trivial criticar a la NASA, así que se eliminó la referencia antes de su publicación. A toro pasado, está claro que el programa del transbordador espacial de la NASA estuvo efectivamente plagado de los mismos males clásicos que las otras megacorporaciones estadounidenses: falta de delimitación de responsabilidades bien definidas, mala información que se disfraza de información, falta de comunicación entre departamentos y divisiones, así como entre los distintos niveles de la dirección, y una alta incidencia de la estrechez de miras en todos los niveles. Poco después de que los cohetes del *Challenger* explotaran ante la atenta mirada del público televisivo, los directores del programa del transbordador espacial le dijeron al mundo que no tenían ni la más mínima idea de qué había salido mal, pero que de una cosa estaban seguros: habían hecho todo lo que estaba en su mano por procurar que la misión fuera lo más segura posible y no debía culparse a ninguna persona en concreto. Pero testimonios posteriores revelaron que la falta de fiabilidad de los sellos O-ring era de sobra conocida en ciertos

niveles de la dirección y que habían circulado advertencias de una catástrofe inminente dentro de varios departamentos al menos dos años antes del fatal lanzamiento. La víspera misma del despegue, los ingenieros de Morton Thiokol, el fabricante de los cohetes aceleradores, intentaron cancelar el lanzamiento, al menos hasta que subiesen las temperaturas, porque sabían que las temperaturas inusualmente bajas en Cabo Cañaveral harían que los sellos fueran todavía menos fiables. Pero en mitad de todos los memorandos, debates y reuniones que indicaban que el lanzamiento del transbordador espacial era como jugar a la ruleta rusa con maquinaria valorada en cuatro mil millones de dólares y siete valiosas vidas, los altos funcionarios de la NASA insistieron en que el desastre no era culpa suya porque nunca se les había informado del problema. Entre tanto, los directores ejecutivos de Morton Thiokol también se negaron a aceptar su parte de responsabilidad por haber desautorizado a sus propios ingenieros al dar el visto bueno a un lanzamiento con temperaturas cercanas a los cero grados y mantuvieron que las pruebas de los riesgos que podían representar los sellos O-ring a bajas temperaturas no eran concluyentes (aunque lo cierto era que los sellos O-ring eran peligrosos a cualquier temperatura y el problema de los sellos sólo era la punta del iceberg). El arte de ponerse a la defensiva es una habilidad que Morton Thiokol domina bien, ya que el transbordador espacial no fue el primer desastre industrial espectacular de Thiokol. (En 1982, Morton y Thiokol, dos compañías independientes, se fusionaron para formar Morton Thiokol.) En 1971 ocurrió un desastre previo en el que explotó la fábrica de benga-

las de magnesio de Thiokol en Candem County, Georgia, matando a veintinueve empleados e hiriendo a más de cincuenta. Los pleitos por negligencia que se interpusieron contra Morton Thiokol y el gobierno de los Estados Unidos en torno a este incidente seguirán abiertos cuando se interpongan los pleitos derivados del *Challenger*.

Las noticias que nos llegan del sector de los servicios y la información tampoco son alentadoras. A pesar del avance y la difusión de los ordenadores, muchas actividades sociales básicas se han vuelto más caras y menos fiables. La era de la computarización en masa, en todo caso, no ha hecho más que aumentar la incidencia de los malos servicios en masa y la desinformación en masa. Tomemos el servicio de correos estadounidense, por ejemplo. A pesar del nuevo equipamiento automatizado, las entregas siguen siendo lentas e imprevisibles. ¿O se deberá precisamente al nuevo equipamiento? A continuación incluyo una carta al director de la edición del 30 de julio de 1986 del *New York Times* que retrata el espíritu del 86, no sólo en lo tocante al servicio de correos, sino también en relación a muchos otros tipos de servicios.

EL SERVICIO DE CORREOS
JUEGA A LAS QUINIELAS

Al director:

Hace dos meses, el servicio de correos nos dejó unas notas en los buzones en las que pedía a los residentes de nuestro edificio que añadiéramos 9998 a nuestras direcciones y que notificásemos este cambio a las revistas, empresas de venta por catálogo, etcétera. Como soy buen ciudadano, eso hice.

Por supuesto, ocho de las treinta revistas y empresas de venta por catálogo se equivocaron al teclear alguna cifra y sigo escribiéndoles cartas para intentar aclarar las cosas. No obstante, debo decir que el nuevo papel y sobres de carta con el 9998 quedó de lo más bonito.

Un mes después, el servicio de correos nos dejó más notas en los buzones en las que nos pedían que sustituyésemos el 9998 (que, junto con el código postal de cinco cifras, identifica la oficina de correos) por el 1243 (que identifica el edificio en sí). Esta vez, nueve revistas empezaron a enviar mis números a Iowa o algún otro sitio y no creo que jamás consiga aclarar la situación. El nuevo papel y sobres de carta no quedó igual de bien, pero es que tampoco tenía previsto dedicar una parte tan importante de mi presupuesto a artículos de oficina.

Esta mañana, el servicio de correos nos ha dejado unas notas en los buzones en las que nos piden que añadamos ahora un número de dos cifras (uno distinto para cada apartamento) a nuestras direcciones y que notifiquemos el cambio a todas las revistas y empresas de venta por catálogos.

Pues que esperen sentados.

[Steven Goldberg, *The New York Times,* 22 de julio de 1986]

Los viajes y desplazamientos se han convertido en una fuente particularmente rica en ejemplos de malos servicios y mala información en la Norteamérica hiperindustrial. Los que dependen de un automóvil tienen que vérselas con una especie de perversa regla de la carretera: en los sitios en los que hay menos coches y, por tanto, menos personas a las que causar molestias, las carreteras están en buen estado y el tráfico fluye con rapidez; pero

donde hay gran cantidad de coches y, por tanto, gran cantidad de personas a las que causar molestias, las carreteras están llenas de baches y surcos que pararían hasta a un tanque y los coches se apiñan parachoques contra parachoques. (El hecho de que la mayoría de estadounidenses no se sorprenda e incluso acepte esta correlación demuestra hasta qué punto los malos servicios se han convertido en la norma en la vida diaria.)

Los desplazamientos por la interestatal también están plagados de paradojas. Las interestatales se financiaron con los impuestos sobre la gasolina y su construcción fue más cara porque estaban diseñadas para resultar seguras a unos ciento diez kilómetros por hora. A cambio de su generosidad, los conductores estadounidenses ahora tienen que aguantar la humillación de tener que infringir el límite de velocidad nacional de ochenta y ocho kilómetros por hora y jugar al ratón y al gato con las patrullas de carretera para cubrir distancias que en 1950 se consideraban un trayecto normal del trabajo a casa. En las gasolineras, el «servicio completo» (aunque el somero vistazo bajo el capó y la limpieza chapucera de las ventanillas contradicen su nombre) ya no incluye unos aseos limpios, algo que antaño se consideraba derecho natural de todo conductor estadounidense y que siguen siendo un indicador internacional del nivel de vida de un país.

Los desplazamientos en autobús y en tren dentro de Estados Unidos también invitan a realizar una comparación con la situación existente en los países subdesarrollados. Cada año, los autobuses y los trenes llegan a menos pueblos y ciudades y cada vez más lo hacen a intervalos menos frecuentes. Excepto en las rutas que cubren los trayectos de ida y vuelta al trabajo, las personas que viajan en autobús son demasiado pobres como para poder permitirse cualquier otro medio de transporte y la manera en que se los «sirve» demuestra que los empleados no dudan de su insolvencia. Dado que los desplazamientos en tren a larga distancia no son significativamente más baratos que un vuelo que cubra la misma ruta, lo más probable es que el típico pasajero de ferrocarril, o bien se encuentre demasiado débil, o bien tenga demasiado miedo como para subirse a un avión. Porque uno puede estar seguro de que no sube al tren para disfrutar de las comidas de rechupete a base de perritos calientes y hamburguesas (como las que se ofrecen en el vagón restaurante del Silver Meteor de Amtrak entre Nueva York y Florida).

Esto nos lleva a la difícil situación a la que se enfrenta el típico pasajero de aerolínea que se ve obligado a volar porque los desplazamientos en coche son demasiado lentos y los viajes en tren, o bien duran demasiado o no existen trenes que cubran esa ruta. Igual que ocurre en las carreteras, los malos servicios en el aire aumentaron en proporción directa a la posibilidad de servir a un número mayor de personas. Los pasajeros se ven puestos a prueba, primero en los atascos que les impiden el acceso al aeropuerto y después, en los aparcamientos, que están llenos de vehículos estacionados permanentemente. Al llegar a la terminal, los pasajeros de las aerolíneas deben estar preparados para enfrentarse a varios tipos de imprevistos distintos, siendo el más común que su vuelo sufra retraso. Si tienen que hacer conexión con otro vuelo y hay alguien esperándolos al llegar a su destino, deberán

enviar mensajes urgentes por medio de los teléfonos del aeropuerto, lo cual no resulta fácil porque el resto de los trescientos pasajeros también quieren usarlos al mismo tiempo. Además de para los meros retrasos, los pasajeros también deben estar preparados para entrar en la terminal y descubrir que su vuelo, simple y misteriosamente, ha sido «cancelado». Esto les obliga a hacer cola durante una hora, esperando a que el personal de la aerolínea les ofrezca una ruta alternativa. Los pasajeros más experimentados, que aún se mantienen impertérritos, probarán a conseguir un billete en otra aerolínea, cuya terminal invariablemente estará al final de la línea del autobús o el tren del aeropuerto. La probabilidad de llegar a la otra aerolínea a tiempo para la salida del vuelo depende en gran medida de lo rápido que puedan correr los pasajeros con una maleta en cada mano, un maletín bajo un brazo y los billetes en la boca.

Tras saltarnos el control de seguridad como una forma de malos servicios de la que no son responsables las aerolíneas, llegamos al acertadamente llamado «proceso de embarque». Porque lo que una vez fue un preludio indoloro al vuelo se ha convertido en una lucha larga y prolongada para llegar hasta el asiento correspondiente a través de un pasillo estrecho en el que una multitud revoltosa intenta meter maletas repletas con carritos plegables en los compartimentos para equipaje. Este todos contra todos es una adaptación a la ineficiencia y falta de fiabilidad con la que las aerolíneas suelen tratar el equipaje facturado. La razón por la que los pasajeros pugnan en los pasillos es porque no quieren tener que esperar a su equipaje cuando aterrice el avión. Además,

tienen miedo de que les pierdan las maletas durante el trayecto. Para cuando se ha guardado todo el equipaje y los pasajeros han terminado de pasar unos por encima de otros para llegar a sus asientos, el avión sale con retraso. Como si quisiese compensar la tardanza, el avión se lanza hacia la zona de despegue en cuanto se cierran las puertas de la cabina. Sin embargo, el aparato apenas ha dejado atrás la puerta de embarque se detiene bruscamente y el capitán anuncia con júbilo que sólo tiene otros quince aviones por delante, esperando su turno para poder comenzar lo que antiguamente se llamaba «el milagro de volar». Media hora después, con el avión por fin en el aire, vuelve a oírse la voz del capitán, que pide a todos los pasajeros que «se pongan cómodos, se relajen y disfruten del vuelo». Pero nada de esto es posible, dada la comida que servirán los auxiliares de vuelo en cuanto el avión alcance la altura de crucero. La culpa la tiene también la ley fundamental de la aviación comercial moderna, que reza: los pasajeros están dispuestos a intercambiar velocidad por comodidad. Supuestamente, los aviones a reacción llegan tan rápidamente a sus destinos que los pasajeros ni siquiera notarán que están atados a unos asientos duros como una tabla a una inclinación de sólo un grado inferior al ángulo recto y sin espacio para colocar los pies ni mover las caderas. Pero la realidad es que el proceso de embarque más el proceso de despegue más el proceso de aterrizaje y desembarque obliga a millones de estadounidenses a pasarse una porción significativa de sus vidas sentados y comiendo en condiciones que habrían llevado a la tripulación de un submarino alemán de la Segunda Guerra Mundial a amotinarse.

Para completar este breve resumen de cómo «el milagro de volar» se ha convertido en un suplicio típicamente hiperindustrial, permítanme que les cuente una anécdota personal. Durante quince años, un panel que colgaba de la pared tras el mostrador de compra de billetes de Bar Harbor Airlines en el aeropuerto de Bar Harbor, en Maine, proporcionaba información fiel sobre llegadas, salidas, retrasos y cancelaciones. Poco después de la adquisición de Bar Harbor por parte de Eastern Airlines, retiraron dicho panel y en su lugar no dejaron más que la pared lisa. Un amable empleado de la aerolínea no tuvo el menor problema en explicarle a un pasajero perplejo por qué habían quitado el cartel: «Muchos de los pasajeros no leían bien los avisos y perdían el avión».

En el aeropuerto de Boston, la explicación fue diferente y más reveladora. Aquí seguía habiendo un pequeño cartel blanco con las palabras «número de vuelo», «llegadas» y «salidas» encima del mostrador de Bar Harbor, pero no había anotado ningún vuelo. El cartel estaba completamente en blanco.

–¿Cómo es que ya no indican las llegadas y las salidas?

–Nunca lo hemos hecho –contestó el empleado.

–Claro que sí.

–Desde que estoy yo aquí, no.

–¿Y cuánto tiempo lleva usted aquí?

–Un año, más o menos.

–Entonces, dígame: ¿qué hace ahí ese cartel, si nunca se ha usado?

–No tenemos tiempo de hacer esa clase de cosas.

Sumando ambas explicaciones, uno puede inferir la verdadera razón de la empresa para no mostrar las salidas y llegadas. Dado que sus vuelos pocas veces salen ni llegan a tiempo y dado que muchos vuelos se cancelan en el último minuto, registrar los cambios en el panel de llegadas y salidas se ha convertido en un trabajo a tiempo completo. En vez de contratar a alguien para que les airee los trapos sucios en público, la aerolínea ha decidido aumentar todavía más el nivel de malos servicios y mala información que proporciona a sus pasajeros.

La cultura norteamericana contemporánea también dio en el clavo al relacionar el descenso de la producción de bienes con el auge de la economía basada en los servicios y la información. En vez de enfrentarse a la mano de obra organizada en las industrias domésticas productoras de bienes y en vez de pagar los formidables costes de modernizar las instalaciones de fabricación, los bancos y corporaciones estadounidenses invirtieron su capital en otros países, allí donde la mano de obra era barata, dócil y no estaba organizada. En los Estados Unidos existía una oferta similar de trabajadores baratos, dóciles y sin organizar: millones de amas de casa con formación que no percibían sueldo alguno, pero a estas mujeres no podía contratárselas en las empresas de fabricación domésticas debido a la resistencia que oponían los sindicatos a cualquier movimiento que amenazase los sueldos de los maridos que mantenían a sus familias, las «hermandades». No obstante, a las mujeres podía inducírselas a trabajar de manera muy rentable en empleos relacionados con los servicios y la información que requerían una inversión de capital relativamente pequeña y cuyos sueldos representaban sólo el 60% del salario medio que percibían los hombres. Por tanto, puede decirse que el auge

de la economía basada en los servicios y la información era y es el equivalente doméstico de la transferencia de la industria y las fábricas a países extranjeros. Esto convierte al padre brasileño que trabaja en la cadena de montaje de Ford en São Paulo en el homólogo de la madre de Hartford que hace lo propio en el departamento de reclamaciones al seguro médico de Blue Cross. En efecto, ambos se contentan con una fracción de los sueldos que el marido estadounidense sindicado que mantiene a su familia habría exigido en su momento.

Según los últimos estudios publicados por la Oficina de estadística para el trabajo, el 52% de las mujeres estadounidenses viven con sus maridos y el 60% de las mujeres que tienen hijos con edades comprendidas entre los seis y los diecisiete años se han incorporado al mercado laboral. La gran mayoría de estas mujeres (el 83%) trabajan en empleos relacionados con los servicios y la información, no con la producción de bienes. Esta afluencia masiva de mujeres «espaldas mojadas» que trabajan en empleos de cuello blanco, junto con la transferencia de capital para la fabricación a países extranjeros, ha paralizado prácticamente el movimiento obrero estadounidense, un efecto que resulta visible en 1986 en la extensión de los contratos que estipulan que los trabajadores deben devolver parte de los beneficios recibidos a la dirección, los contratos que reducen los derechos de los trabajadores y los contratos que fomentan las desigualdades entre los empleados de una misma empresa.

En 1980 resultaba menos evidente que hoy día que el auge de la economía basada en los servicios y la información acabaría por erosionar los ingresos y el bienestar

económico de toda la clase trabajadora, y no sólo los ingresos y el bienestar de los maridos que mantienen a sus familias trabajando en las viejas empresas en decadencia, que acabaron por resultar superfluos. Por primera vez en la historia, toda una generación de estadounidenses ha perdido la esperanza de vivir mejor que sus padres. No es sólo que, en relación, haya menos familias que perciben sueldos medios (entre quince mil y treinta y cinco mil dólares de 1982, ajustando el efecto de la inflación), sino que los sueldos que perciben las familias pertenecientes al grupo de edad comprendido entre los veinticinco y los treinta y cuatro años han disminuido desde 1965, pasando de equivaler al 96% del sueldo medio de las familias a tan sólo un 86%. Y este descenso se ha producido a pesar de que ahora hay dos personas que perciben un sueldo en todas estas familias, mientras que antes sólo había una.

El hecho de que los ingresos de las parejas jóvenes hayan disminuido a pesar de que ahora haya dos personas percibiendo un sueldo debería disipar cualquier idea que pueda quedar de que han sido sólo las feministas las que han destruido la familia basada en un marido que trabaja. Al fomentar la idea de que un empleo equivalía a la libertad, las feministas fueron agentes involuntarios de las fuerzas responsables del auge de la economía basada en los servicios y la información. La mayoría de las mujeres trabajadoras sabían que lo único que tenía de bueno un trabajo de nueve a cinco como cajeras de banco o en el puesto de trabajo electrónico de una empresa de seguros era que pagaban más que lo que una podía ganar en casa, fregando los platos. Trabajaban porque necesitaban el dinero y tenían poca elección. Tener poca elección es lo contrario de la idea que

uno quiere evocar cuando dice *libertad*. Lo que quiero decir no es que las mujeres fuesen «más libres y más felices» delante del fregadero, sino que las feministas, como tantos otros revolucionarios, malinterpretaron profundamente la naturaleza y las consecuencias de la revolución que creían estar liderando. No previeron que el alistamiento de la reserva femenina fuera a hacer descender los sueldos de los hombres y que esto provocaría que fuese imposible que los matrimonios jóvenes criasen aunque sólo fuese un hijo con el nivel de vida de la clase media, a no ser que tanto el marido como la mujer tuviesen trabajo. Tener hijos (aunque sólo sea uno) coloca a las madres trabajadoras en una situación de desventaja considerable durante el embarazo y el periodo preescolar del niño. Esta contradicción entre la crianza de los niños en casa y el trabajo fuera del hogar es el factor que mejor explica el hecho de que las mujeres estuviesen dispuestas a aceptar un empleo temporal a tiempo parcial percibiendo un sueldo un 40% inferior a la media del que percibe un hombre.

La otra cara de esta contradicción es que las mujeres anteponen su carrera profesional a la maternidad y posponen el nacimiento de su primer hijo hasta los veintimuchos o treinta y pocos años (lo cual, sin duda, es otro efecto no buscado de la revolución feminista). Por tanto, no debe extrañarnos que un número creciente de personas jóvenes no se casen y que una proporción cada vez mayor de los que sí se casan se divorcien sin tener hijos o después de tener sólo uno. Según una encuesta realizada por *The New York Times* en 1970, el 53% de las mujeres estadounidenses mencionaban la maternidad como «una de las mejores cosas de ser mujer». Cuando la encuesta

se repitió en 1983, sólo el 26% dio esa misma respuesta. Hoy día, la Oficina del censo de los Estados Unidos proyecta que las tasas de fertilidad en Estados Unidos se mantendrán al nivel del mínimo histórico actual o cerca de él hasta a finales de siglo, lo cual da al traste con las especulaciones que desestimaban «la crisis de bebés» como un «parpadeo» demográfico temporal. Como se explica en *La cultura norteamericana contemporánea*, una tasa de fertilidad más baja forma parte integral de la feminización de la mano de obra y de la nueva economía basada en los servicios y la información.

La cultura norteamericana contemporánea también acertó en el clavo en lo tocante al retraso de los matrimonios y al acusado aumento del porcentaje de personas que no se han casado nunca o que viven solas con respecto al total de la población. En 1970, sólo el 6,2% de las mujeres con edades comprendidas entre los veinte y los treinta y cuatro años no se había casado. En 1985, esta cifra había aumentado al 13,5%.

Para los hombres, las cifras comparables son del 9,4% en 1970 y del 20,8% en 1985. Las estadísticas indican que si un hombre o una mujer no se ha casado a la edad de treinta y cinco años, existen pocas probabilidades de que se case algún día. Algunos estudios recientes predicen que es probable que el 22% de las mujeres estadounidenses blancas con educación universitaria nacidas en la década de 1950 se mantengan solteras durante toda su vida, comparadas con sólo el 9% de mujeres en la misma situación en la generación de sus madres.

Entre tanto, los grupos domésticos a cuya cabeza se encuentran mujeres siguen siendo el tipo de familia que cre-

ce con mayor rapidez, habiendo experimentado un aumento del 80% desde 1960. Hay más de ocho millones de grupos domésticos de este tipo en los Estados Unidos. En la actualidad, el 20,5% de todos los niños menores de dieciocho años viven en hogares a cuya cabeza se encuentran mujeres que nunca se han casado, divorciadas, separadas o viudas. Debido a la conexión con los programas de ayuda social (ver el capítulo 7), los hogares que giran en torno a la madre son especialmente comunes entre los negros, pero esa clase de familias a cuya cabeza se encuentra una mujer están creciendo con una rapidez aún mayor entre los blancos y constituyen actualmente el 15% de todos los hogares blancos en los que viven niños. Sobre todo como consecuencia de los divorcios, separaciones y el aumento de las familias a cuya cabeza se encuentran mujeres, el 60% de todos los niños que nacen en los Estados Unidos hoy día vivirá con sólo uno de los progenitores durante algún periodo antes de cumplir los dieciocho. En este momento, el 33% de todos los niños viven con sólo uno de sus progenitores biológicos y un padrastro o madrastra. Por cierto, todavía se sabe muy poco acerca de cómo se llevan los padres, los padrastros y madrastras, los hermanastros, los hijos y los hijastros los unos con los otros. No cabe duda de que el estrés y las tensiones generadas por el intento de criar a niños de diferentes matrimonios bajo el mismo techo tiene algo que ver con el hecho de que la probabilidad de divorcio aumente con los matrimonios sucesivos: el 33% para los primeros matrimonios y el 50% para los segundos.

La mayoría del resto de las tendencias sociales de las que se habla en *La cultura norteamericana contemporánea*

sigue las trayectorias esperadas. Una mirada a cualquier quiosco en una gran ciudad o un vistazo en una tienda que venda cintas de vídeo para adultos demuestran que la pornografía es ahora un negocio mayor que nunca, a pesar de las numerosas comisiones, comités y campañas antipornografía. Sin duda, una permisividad sexual en aumento, junto con una lamentable falta de educación sexual, están relacionadas con el hecho de que la tasa de embarazos entre adolescentes (que es del 83 × 1000 entre los blancos) se haya doblado desde 1965 y que ahora sea la más alta de todo el mundo industrializado, doblando la de Inglaterra y cuadruplicando la de Holanda.

Una tendencia inesperada, pero no necesariamente contradictoria, en el ámbito de los roles sexuales es una aparente reducción de la actividad homosexual y el aumento de los sentimientos antigay. Pero si el *cruising* ha pasado de moda y el público en general tiende a evitar a los gays, se debe al aterrador espectro del sida, no a que exista un movimiento significativo para reprimir las formas de sexualidad no procreativa. Incluso existen razones para suponer que la creación de una vacuna para el sida conllevará la reaparición de formas más promiscuas y públicas de relaciones homosexuales.

En cuanto a las relaciones entre la delincuencia y los programas de ayuda social, se han producido pocos acontecimientos inesperados. Los negros se llevaron la peor parte de la recesión de 1983 y, por tanto, sus sueldos son más bajos hoy día de lo que lo eran en 1980. Además, algunos estudios recientes demuestran que las comparaciones entre sueldos llevan a subestimar la diferencia real que existe entre la cantidad de riqueza que poseen los

blancos y los negros. Por tanto, no es sorprendente que más negros que blancos, en proporción, se planteen la actividad criminal como su única esperanza de tener acceso a los tipos de propiedad que otros americanos tienen en abundancia. Dada la elevada tasa de desempleo entre los hombres negros y las irracionalidades que siguen produciéndose en el sistema de ayuda social, casi la mitad de los hogares negros con hijos presentes están a cargo de mujeres. Aunque los delitos violentos, según informes del FBI, descendieron entre 1981 y 1984, volvieron a aumentar un 4% en 1985. En cualquier caso, la tasa actual es solo un 3% inferior a la de 1981, cuando alcanzó su máximo histórico; a pesar de que el tamaño del grupo de edad que comete la mayor parte de estos delitos (hombres jóvenes entre la adolescencia y los veintitantos años) constituye un porcentaje cada vez más reducido de la población.

Por último, el Gran Despertar de las iglesias continúa imparable a medida que un número cada vez mayor de estadounidenses se refugian en la derecha religiosa en busca de alivio frente a las perplejidades, intranquilidades y miedos que engendra el estilo de vida hiperindustrial. La opinión de que el despertar religioso estadounidense no era tanto una búsqueda espiritual como política y económica casa bien con las aspiraciones presidenciales de Pat Roberson, predicador del Club 700 (que aparece en el capítulo 8). Aunque nadie espera que salga elegido, la influencia política de la iglesia electrónica ya se ha convertido en un factor de peso a la hora de dar forma a la estrategia de otros candidatos a la presidencia y que ha inclinado al Partido Republicano más a la derecha.

La caída de la tasa de fertilidad en los Estados Unidos y los cambios que se están produciendo en la estructura familiar, las costumbres sexuales, la tasa de delincuencia y el activismo religioso son fenómenos interesantes por derecho propio. Pero para un antropólogo tienen una importancia añadida porque su explicación pone a prueba las formas alternativas de entender la vida social humana. Parece estar claro que los cambios que se produjeron a nivel infraestructural, el cambio de la producción de bienes a la producción de servicios e información y el alistamiento de la mano de obra femenina precedieron a otros cambios sociales. Por ejemplo, el número de mujeres casadas con maridos presentes que forman parte de la mano de obra ya se había elevado de un 15 a un 30% en 1958; sin embargo, hasta 1970 el movimiento feminista no alcanzó un nivel de concienciación a nivel nacional y las mujeres no se quitaron los sujetadores, destrozaron vajillas en «*soirées* de liberación» y marcharon por la Quinta Avenida de Nueva York gritando eslóganes como: «Matad de hambre a una rata: no le preparéis la cena a vuestros maridos esta noche». Estas manifestaciones expresaban la frustración acumulada de las esposas que ya formaban parte del mercado laboral y experimentaban la contradicción entre los roles femeninos antiguos y nuevos. Como apunta la antropóloga feminista Maxine Margolis en su libro *Mothers and Such*:

> Mientras que los medios de comunicación dedicaron mucho espacio a la «quema de sujetadores» y otras supuestas atrocidades cometidas por el movimiento feminista, se prestó poca atención a la realidad del trabajo de las muje-

res, que había preparado el camino para el renacer del feminismo [p. 231].

Escribiendo desde la perspectiva de una economista, Valerie Oppenheimer, en su libro *Work and the Family*, apunta el mismo argumento:

> No existen pruebas de que estos cambios sustanciales en la participación de las mujeres en la mano de obra se vieran precipitados por cambios anteriores en la actitudes ante los roles sexuales. Por el contrario, los cambios [en la actitudes ante los roles sexuales] fueron a la zaga de los cambios conductuales, lo cual indica que los cambios en las conductas han ido provocando gradualmente cambios en las normas que definen los roles sexuales, y no al revés. Además, las pruebas indican claramente que el comienzo de los rápidos cambios de comportamiento de las mujeres en cuanto a la mano de obra precedió con mucho al renacer del movimiento feminista [p. 30].

Como sigue explicando, esto no quiere decir que unas actitudes igualitarias en cuanto a los roles sexuales y una perspectiva ideológica feminista «no representen motivaciones importantes», sino que dichas actitudes «refuerzan o proporcionan una base ideológica (o justificación normativa) [...]».

Una consecuencia más amplia de este análisis es que, para devolver a las mujeres a su antiguo papel de amas de casa y madres, la economía estadounidense tendría que regresar al industrialismo anterior a la Segunda Guerra Mundial, un retroceso al pasado que ni siquiera

la extrema derecha contempla como deseable. Siempre que se mantenga el modo de producción hiperindustrial, por tanto, podemos esperar que los principales rasgos estructurales e ideológicos de la sociedad norteamericana sigan sus trayectorias actuales. En cuanto a qué se espera más allá de la América hiperindustrial, me temo que eso nos obligaría a rebasar el límite de cincuenta años y convertiría este libro en uno de esos juegos que un futurólogo de mi edad no puede perder.

1. Introducción

Este libro trata de cultos, de la delincuencia, de mercancías de ínfima calidad y del dólar, que cada vez da menos de sí. Trata de salas pornográficas, *sex-shops* y hombres que se besan en plena calle; de hijas que se van a vivir con un hombre, mujeres alborotadas, matrimonios pospuestos, divorcios en aumento, y de que a todo esto nadie tenga críos. Trata de ancianitas que son asaltadas y violadas, personas que son empujadas al paso del tren y tiroteos en las gasolineras. De cartas que tardan semanas en llegar, camareros que te arrojan la comida a la cara, dependientes mal educados y ordenadores que te pasan factura por cosas que nunca has comprado; de bancos públicos destrozados, fuentes sin agua, ventanas rotas, retretes sucios, carreteras plagadas de baches, edificios cubiertos de pintadas, cuadros acuchillados, estatuas derribadas, libros robados. De cordones de zapatos que no duran ni una semana, bombillas que no

paran de fundirse, plumas que no escriben, coches que se oxidan, sellos que no pegan, costuras que se descosen, botones que se sueltan y cremalleras que se atascan. De aviones que pierden los motores, reactores que tienen escapes, embalses que revientan, tejados que se desploman... Trata de astrólogos, chamanes, exorcistas, brujas y ángeles con traje espacial... Y trata de muchas otras cosas que resultan completamente nuevas y extrañas en la Norteamérica de hoy.

El delito violento abunda más que nunca. Los hijos son irrespetuosos. El vandalismo campa por sus respetos. Las relaciones sexuales pre y extramatrimoniales, para los hombres tanto como para las mujeres, se han convertido en norma; la natalidad está en su punto más bajo. Hay más divorcios y familias deshechas que nunca, y se observa un fuerte incremento del número de homosexuales, o al menos de las personas que expresan y hacen pública ostentación de sus preferencias homosexuales. También ha habido una proliferación de cultos al «estilo californiano», un gran desarrollo del interés por el chamanismo, la astrología, la brujería, el exorcismo, el fundamentalismo y las sectas que buscan cambios mentales, desde el *est*[1] hasta los *moonies*[2], pasando por el templo en la jungla de Jim Jones. Al mismo tiempo, la gente ha dejado de enorgullecerse de su trabajo. Los vendedores son poco serviciales y están mal informados.

1. *Est:* Abreviatura de *Erhard Seminars Training.* Se refiere a las técnicas terapéuticas de formación o sensibilización a las relaciones humanas impartidas en los seminarios de Werner Erhard. *(N. del T.)*
2. *Moonies:* Seguidores de la secta religiosa fundada por Sun Myung Moon. *(N. del T.)*

Resulta difícil encontrar secretarias, camareros y camareras, empleados de banca o telefonistas que sean competentes. Asimismo, Norteamérica ha perdido su reputación como país productor de artículos industriales de alta calidad. Hay que reparar constantemente los automóviles, y muchos aparatos se rompen en cuanto caduca su garantía. Toda la economía parece haber enloquecido. Un extraño tipo de inflación ha atacado al dólar. Los precios no paran de subir, a pesar de que la demanda al consumo se hunde y el desempleo es cada vez más grave. Miles de millones de dólares que se reparten entre los acogidos al seguro de paro se gastan en zapatos y ropas fabricados en Taiwán o Corea, mientras quiebran las fábricas norteamericanas de zapatos, ropas y tejidos.

¿Existe alguna relación entre la inflación y el aumento del número de homosexuales? ¿Entre el aumento de las tasas de divorcio y la mala calidad de los bienes de consumo? ¿Entre la liberación de la mujer y los índices crecientes de delincuencia urbana? ¿Entre la proliferación de cultos estrafalarios y la multiplicación del número de vendedores groseros y poco serviciales? ¿Por qué sucede todo esto al mismo tiempo?

Me he dedicado al estudio de otros pueblos y culturas en América del Sur, la India y África durante más de tres décadas. Siempre he abrigado la íntima convicción de que el estudio de las costumbres e instituciones en las zonas más remotas del mundo podría resultar útil a la hora de comprender mi país natal. Con las experiencias obtenidas en la investigación de otras sociedades, ¿se podría ahora explicar las causas de este cambio tan radical en las costumbres e instituciones norteamericanas?

Los antropólogos siempre han destacado el hecho de que hay aspectos de la vida social que no parecen guardar relación entre sí y que en realidad sí están relacionados. Cualquier cambio en una parte de la cultura afecta a las otras partes de una manera que puede pasar desapercibida en un primer momento. Ocurre a menudo que ni aquellos cuya vida se ve más afectada por lo que está sucediendo perciben la relación entre una parte y otra. Si es así, no podemos aspirar a comprender por qué se ha transformado un aspecto concreto del estilo de vida de un pueblo si lo contemplamos aisladamente, sin estudiar la interrelación de todos los cambios que se producen, o al menos la de los más importantes.

Adiestrados para vivir solos entre extraños y registrar y explicar la diversidad de costumbres e instituciones humanas, los antropólogos adquieren una visión de la cultura más amplia –más «holística»– que la de otros científicos sociales. Como investigadores de campo que trabajaban solos, precedidos únicamente por misioneros y algún que otro comerciante, los antropólogos han tenido que afrontar el problema de describir culturas enteras y de ver cómo encajan entre sí las diferentes partes de una cultura.

Los estudios clásicos de Bronislaw Malinowski sobre los isleños de las Trobriand ilustran la «imaginación» antropológica. Malinowski trató de abarcarlo todo: cómo cultivan sus huertos los trobriandeses, cómo navegan con sus canoas, de qué medios se valen para aplacar a sus antepasados, qué hechizos mágicos emplean para robar cosechas, cómo encuentran esposas y maridos, y qué posturas adoptan durante el coito. Describió su vida familiar,

su organización política, su sistema de jefes y cabecillas, así como los significados que atribuyen a la vida y a la muerte. Naturalmente, ni siquiera un Malinowski podía estudiarlo todo. La vida social humana, aun en las más pequeñas y primitivas bandas y aldeas, es demasiado rica y compleja como para poder captarla en su totalidad. Pero, como muchos otros antropólogos, sí trató de hacer un esbozo de costumbres e instituciones que suelen ser objeto de estudio de expertos en varias disciplinas diferentes, como la economía, la sociología, la ciencia política, la psicología, la geografía y la historia. Creo que algo semejante a esta amplia perspectiva es tan necesario para entender los cambios en las costumbres e instituciones de las naciones complejas, como para comprender a las pequeñas sociedades primitivas.

Este libro, dentro de la tradición holística de la antropología, proporciona un marco general para entender los desconcertantes cambios que tienen lugar en la Norteamérica de hoy. Dado que Norteamérica es inmensamente más populosa y compleja que una aldea trobriandesa, o que la pequeña población del interior del Brasil que yo mismo estudié en otro tiempo, la tarea puede parecer fútil y descabellada. Pero se dan circunstancias atenuantes. En ciertos aspectos, tal vez resulte más fácil obtener una visión holística de la cultura norteamericana que de pequeñas aldeas o tribus exóticas. No hace falta pasarse meses tratando de adquirir los rudimentos de una nueva lengua, ni tampoco trabajar solos avanzando a tientas hacia la comprensión elemental de costumbres e instituciones completamente nuevas. Aquí el problema no reside en que el antropólogo tenga que sustituir al

economista, al sociólogo, al psicólogo, etc. Todos estos especialistas ya han estado aquí, y han puesto en marcha miles de proyectos de investigación, entrevistado a millones de «informantes» nativos y escrito el suficiente número de artículos y libros como para llenar el Gran Cañón. Aquí, el antropólogo es el último en aparecer en escena, y tiene que habérselas no con una escasez, sino con un exceso de información.

Con otras palabras: el problema de interpretar los cambios que registra la Norteamérica de hoy tal vez estribe más en disponer de algún marco general capaz de mostrar la correlación existente entre datos referentes a muchas disciplinas, que en ser un experto en cualquiera de ellas. Ahora bien, ¿qué clase de marco vamos a utilizar?

Los valores morales y espirituales nos brindan uno. Son innumerables los libros y artículos que sostienen que los norteamericanos han perdido la ética del trabajo y el sentido puritano de la disciplina que tenían sus antepasados. En otro tiempo, los norteamericanos trabajaban y ahorraban para sus placeres. Hoy en día, los jóvenes afirman tener derecho a divertirse, a disfrutar de todo lo que se les ofrece –bebidas alcohólicas, drogas, comida, viajes, orgasmos múltiples– aquí y ahora, sin pagos a plazos y sin compromisos personales, matrimonios o hijos de que preocuparse. Una variación sobre el mismo tema caracteriza a la nueva cultura norteamericana como libertaria, abierta, permisiva; una cultura en la que, como en la antigua Roma, todo vale.

Éstas son caracterizaciones adecuadas, aun cuando no resulta difícil señalar excepciones: la severa formalidad de los universitarios de hoy que compiten en las carreras

de medicina, derecho, ingeniería y administración empresarial, o los movimientos cívicos de tipo ecologista y conservacionista. Pero supongamos que, en líneas generales, sea correcto afirmar que una actitud nueva, sensual, hedonista y narcisista, ha enterrado al tradicional sentido norteamericano del deber, la laboriosidad y la autodisciplina. ¿Hemos avanzado realmente en la comprensión de los cambios que ha experimentado Norteamérica? No lo creo. Todavía tenemos que responder a la pregunta de por qué los tradicionales valores morales y espirituales han perdido su atractivo.

En lugar de empezar por la parte de «arriba» de una cultura –es decir, por los cambios en sus valores morales y espirituales–, he descubierto que, normalmente, resulta más esclarecedor empezar desde «abajo», por los cambios en la forma en que las gentes llevan los asuntos prácticos y mundanos de su vida cotidiana. Como antropólogo, lo que me impresiona es el hecho, por ejemplo, de que en la nueva Norteamérica la gente ya no se gana la vida como solía hacerlo hasta hace poco. La mayoría de los norteamericanos producen servicios e información, en vez de bienes. Y no se trata sólo de que haya más gente trabajando en oficinas, almacenes y consultorios que en las fábricas; lo que hacen en sus empleos también se ha transformado drásticamente debido a la automatización y a la sindicación. Asimismo, si echamos un vistazo a lo ocurrido en los últimos cincuenta años, observamos que la composición sexual de la fuerza de trabajo ha cambiado. Las mujeres casadas, que antes trabajaban exclusivamente en el hogar, ahora lo hacen fuera de él casi con la misma frecuencia que los hombres casados. Y las

organizaciones para las que trabaja la gente son muy diferentes de las de antaño. Las empresas son mucho más grandes y burocráticas, y un número sorprendente de norteamericanos trabaja en la actualidad para el gobierno, y no para compañías privadas.

Creo que este conjunto de cambios puede brindar el mejor marco para comprender cómo encajan entre sí las distintas piezas de la cultura norteamericana actual. Los antropólogos saben desde hace tiempo que cuando la gente modifica su manera de ganarse la vida, es probable que se produzcan consecuencias imprevistas en una gran diversidad de costumbres e instituciones. Por ejemplo, cuando los pueblos primitivos pasaron de una vida basada en la caza a otra basada en la agricultura y cría de ganado, su familia, gobierno y religión experimentaron una transformación total. Por lo general, los cazadores viven en pequeñas bandas migratorias, desconocen la propiedad, son sumamente democráticos y tienden a ser monógamos. Por lo general, los pueblos agrícolas viven en asentamientos más extensos y permanentes; acumulan propiedades en forma de tierras, casas y mobiliario; tienen jefes poderosos, y practican a menudo la poligamia. Además, como todo el mundo sabe, tanto los avances en la agricultura como la introducción del sistema industrial y la producción en serie provocaron extensos cambios culturales. Merece la pena, pues, explorar la posibilidad de que los cambios en la calidad de los bienes y servicios, la inflación, la vida familiar, la sexualidad, la delincuencia, el bienestar y la religión tengan algo que ver con los cambios en la organización y tipo de trabajo y la composición de la fuerza de trabajo.

Evidentemente, el cambio, tanto en la naturaleza del trabajo como en la organización y composición de la fuerza de trabajo, no puede explicar todos los detalles de los nuevos estilos de vida de Norteamérica. No existe una única cadena de causas y efectos que se pueda seguir, eslabón a eslabón, desde una alteración básica hasta todas las demás. La forma en que se produce el cambio social se parece más al tejido de una telaraña que a la construcción de una cadena. Muchos hilos causales diferentes se cruzan y entrecruzan hasta formar intrincados dibujos, en los que cada elemento desempeña, hasta cierto punto, un papel independiente. Pero esto no significa que todos los hilos tengan igual tamaño o el mismo peso; ni tampoco que la telaraña carezca de centro alguno o de estructura global. El propósito de este libro no es explicarlo todo, desde la última extravagancia sexual hasta el último grito en materia de pantalones-pitillo, pasando por las últimas técnicas delictivas. Más bien, se trata de determinar si las tendencias, aparentemente inconexas, que se manifiestan en aspectos completamente dispares del estilo de vida norteamericano en realidad constituyen un proceso de cambio involuntario pero coherente. Al utilizar un marco que hace hincapié en el papel central de factores tales como la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo, la automatización y la creciente concentración burocrática del Gobierno y la empresa privada, no pretendo estar en condiciones de explicar todo lo relativo a la cultura estadounidense. Sencillamente, espero que nos permita comprender mejor lo que está sucediendo que si nos limitamos a echarle la culpa de todo a un desmoronamiento espontáneo de los tradicionales valores espirituales y morales.

Además, debemos considerar todo lo que aquí se expone como algo provisional y aproximativo, no como algo definitivo e inmejorable. No pretendo estar en posesión de la única y última verdad sobre las razones de la transformación que ha experimentado Norteamérica. Los principios que han guiado esta investigación no conducen al tipo de certeza que la gente busca a través de la revelación o la fe religiosa. Me daré por satisfecho si consigo mostrar que hay explicaciones plausibles, racionales y relacionadas de esos rasgos de la vida norteamericana que habitualmente se consideran aleatorios, ininteligibles o inconexos, o se atribuyen a la mano de Dios o del Diablo.

Éste es, a mi juicio, un punto importante a destacar, ya que la creencia de que la cultura y la historia no se hallan al alcance de la comprensión humana racional está cobrando mucha fuerza. Desde todos los ángulos, los oscurantistas, los románticos y los místicos tratan de desacreditar la idea de que la solución a los problemas prácticos y espirituales de Norteamérica pueda lograrse gracias a un esfuerzo racional guiado por un análisis objetivo. Los ataques contra la razón y la objetividad se han puesto otra vez de moda entre los intelectuales. Bajo el estandarte de lo que el filósofo de Berkeley Paul Feyerabend llama «anarquía epistemológica», muchos estudiosos denuncian la búsqueda de la verdad objetiva como una pérdida de tiempo. Se ha corrido la voz de que los «paradigmas» rivales son simplemente «flor de un día», y que las verdades de la investigación razonada en nada difieren de las de la intuición o de las fantasías que provocan las drogas.

Multitud de sociólogos proclaman que el único conocimiento válido de la sociedad radica en los significados e intenciones de los «nativos» y que nunca se puede dar una explicación objetiva de lo que sucede cuando los humanos interactúan: «Las verdades –afirman– existen siempre para y dentro de una comunidad».

Entre tanto, muchos de mis colegas, inspirados por la historia de Carlos Castaneda sobre su aprendizaje junto a un ficticio hechicero yaqui, se han dedicado a ensalzar las ventajas de «realidades alternativas, no occidentales» y del «estado de conciencia chamánica», en el cual uno puede transformarse en coyote, ver mosquitos de treinta metros y entrar en el otro mundo a través de un agujero en el tronco de un árbol.

La convicción, sustentada por muchos científicos sociales, de que la descripción de la vida social «tiene que ser una ficción, una constitución de la realidad» se ha visto respaldada con entusiasmo en los círculos literarios. Casi todo el mundo se ha enterado de las declaraciones del crítico Ronald Sukenick: «Todas las versiones de la realidad son una especie de ficción. Está vuestra historia y la mía, la del periodista y la del historiador, la del filósofo y la del científico... La realidad es imaginada».

En algunos círculos, el ataque contra la razón y la objetividad está alcanzando proporciones de cruzada. Un número sin precedentes de norteamericanos secunda la llamada de *ayatollahs* caseros y evangelistas «renacidos». Como declaraba un converso de una iglesia televisiva «renacida» y en rápida expansión al reportero de *The Washington Post* Dick Dabney: «Creo en Jesús. La razón apesta. Esto es todo lo que sé».

Lo que resulta alarmante de esta gran eclosión de fervor oscurantista e irracional es su estrecha relación con las visiones del fin de la civilización occidental, e incluso de la vida en la Tierra. Muchos millones de norteamericanos se sienten tan consternados y frustrados por la destrucción de instituciones y valores muy queridos, tan agobiados por los impuestos, la ineficacia burocrática, el desempleo, la delincuencia y la inflación, que les da igual que el mundo continúe o no. Faltando tan pocos años para el fin del segundo milenio después de Cristo, ¿no podría la premonición de un Armagedón cósmico convertirse en una profecía que acabara por cumplirse? Ya hay sugerencias de que el fin está próximo y que nada podemos hacer por evitarlo. «Todo se acerca», dijo el converso «renacido» que piensa que «la razón apesta». «Es demasiado tarde para hacer nada».

> Por mi parte, guardo en casa la suficiente cantidad de somníferos para matar a mi esposa e hijos en caso de que sufran quemaduras graves por la radiación.

Estas sombrías premoniciones quizá tengan su origen, más que en la fe religiosa, en una falta de comprensión de la difícil situación cultural que atraviesa Norteamérica. ¿Por qué no se puede realizar el sueño norteamericano? ¿Por qué funcionan mal tantas cosas? Al carecer de una comprensión objetiva de la vida social, la gente se imagina atrapada por fuerzas satánicas incontrolables. Pero somos nosotros, los hombres y mujeres corrientes, los únicos autores de nuestras desgracias. Buscando un mundo mejor, hemos ido tejiendo entre todos, poco a

poco, la tela que nos separa de nuestros sueños. Esperamos temblando el abrazo de una bestia inhumana; pero no va a llegar nadie, salvo nosotros mismos.

La tarea de este libro es reafirmar la primacía del esfuerzo racional y el conocimiento objetivo en la lucha por salvar y renovar el sueño norteamericano. No estoy de acuerdo con aquellos que sostienen que todo conocimiento y acción (o, como dicen los marxistas, toda «teoría y práctica») existen «siempre para y dentro» de una comunidad, grupo étnico, clase, raza, tribu o sexo determinados. Los antropólogos consideran su deber solemne presentar las esperanzas y temores, los valores y fines, las creencias y rituales de diferentes grupos y comunidades tal y como se ven desde dentro, tal y como la gente perteneciente a estos grupos y comunidades los percibe y del modo en que desean que otros los vean. Pero esto es sólo la mitad de la tarea. La otra mitad consiste en describir y explicar lo que realmente dice y hace la gente desde el punto de vista del estudio objetivo de la cultura y la historia.

Norteamérica necesita reafirmar con urgencia el principio de que es posible emprender un análisis de la vida social humana que los seres humanos racionales reconozcan como verdadero, prescindiendo de que sean hombres o mujeres, blancos o negros, hetero u homosexuales, patronos o empleados, judíos o cristianos «renacidos». La alternativa es quedarse de brazos cruzados viendo cómo grupos con intereses especiales desgarran los Estados Unidos en nombre de «sus realidades separadas», o esperar hasta que alguno de ellos adquiera la suficiente fuerza como para imprimir su sello irracional y subjetivo a la realidad de todos los demás.

El lector queda advertido. Este libro no contiene un conjunto detallado de prescripciones sobre cómo puede Norteamérica recuperar su ímpetu hacia la opulencia, la democracia y la justicia. Los «porqués», no el «cómo hacerlo», son el tema de este libro. Ni abrigo pretensiones utópicas ni puedo proponer una sencilla línea de conducta. ¿Pero no es acaso la lucha por comprender un problema parte de su solución? Si no podemos conseguir una mejor comprensión de la vida social, ¿cabe esperar que mejore? Uno tiene sus opiniones y preferencias, y me arriesgaré a decir cuáles son. Si mis «porqués» son los correctos, debería ser posible distinguir entre los resultados deseados que son plausibles y los que no lo son, y también tendré algo que decir sobre ese tema.

No obstante, el propósito central de esta obra es explicar, no prescribir. Espero que atraiga a los que creen que la búsqueda razonada de una comprensión objetiva de la naturaleza y de la cultura sigue siendo la herencia más valiosa de la civilización occidental.

2. ¿Por qué nada funciona?

¿Se está parando el corazón de Norteamérica por culpa de defectos de fábrica? Cuando se rompieron los pernos que sostenían el Centro Cívico de Hartfort, todo el tejado de acero y hormigón se desplomó sobre un auditorio de diez mil plazas. Afortunadamente, los espectadores se habían marchado unas pocas horas antes, y no hubo víctimas. Pero ciento once personas murieron cuando dos pasillos elevados de un hotel nuevo, el Hyatt Regency de Kansas City, se derrumbaron sobre el vestíbulo. En la central nuclear de Three Mile Island, una válvula de seguridad quedó bloqueada en la posición de apertura y estuvo a punto de fundir el núcleo del reactor. Unos meses más tarde, una placa electrónica –que vale cuarenta y cinco centavos– del sistema automatizado de alerta militar señaló que la Unión Soviética acababa de desencadenar un ataque de misiles. Y en Nueva York, Los Ángeles, Houston, Atlanta y otras ciudades, 2.500 flamantes

autobuses Grumman, con un coste de 130.000 dólares por unidad, sufrieron resquebrajaduras y su parte trasera se hundió en cuanto tropezaron con el primer bache, por lo que tuvieron que ser retirados del servicio. Comentando los fallos en el diseño del vehículo, Alan Kiepper, director general de la Atlanta Transit Authority, dijo con sarcasmo: «El comité diseñó un caballo, pero lo que salió fue un camello».

En la fracasada operación de rescate de los rehenes norteamericanos en Teherán, tres de los ocho helicópteros que intervinieron en la misión se averiaron en el desierto iraní. Una grieta en la paleta de dieciséis pies del rotor de cola dejó inservible a uno, un ajuste roto en un tubo hidráulico a otro, y el funcionamiento defectuoso del giroscopio acabó con el tercero. Al ser informado de lo que había fallado en la misión de rescate, el propietario de un taller de reparaciones en Brooklyn declaró al periodista Michael Daly: «¿Qué esperaba usted? Los Estados Unidos ni siquiera pueden producir un buen tostador de pan». El propietario del taller, Norman Treadwell, añadió: «Ahora no funciona nada».

Norteamérica se ha convertido en un país plagado de cables sueltos, tornillos que faltan, piezas que no encajan, artículos que no duran, cosas que no funcionan. Se empuja la palanquita del tostador automático pero no se queda abajo. O si se queda, no vuelve a subir y la tostada se quema. Los modelos más modernos, dice Treadwell, tienen termostatos muy poco duraderos. Los termostatos defectuosos también son una plaga en los secadores de pelo y las cafeteras. Los ventiladores eléctricos solían funcionar toda la vida; ahora las aspas de plástico se

rompen y hay que cambiarlas. Las aspiradoras tienen asas de plástico que se deforman y se rompen; los cables se desprenden del enchufe; los motores se queman. Si se tira fuerte de los cordones de los zapatos cuando se han usado un mes, seguro que se rompen. Si no, los remaches de plástico se desprenden y no se puede pasar los extremos deshilachados por los agujeros. Vaya usted al botiquín en busca de una tirita. «Rómpase el extremo, tírese hacia abajo del hilo», dice la etiqueta. Pero el hilo se desliza y se sale del envoltorio. Con el mismo principio funciona el sobre de empaquetar libros: «Tire hacia abajo de la lengüeta». Pero la lengüeta se rompe y una nube de polvillo sucio se esparce por el suelo.

Louis Harris realizó en 1979 una encuesta en la que el 57% de los encuestados aseguraba estar «profundamente preocupado» por la mala calidad de los productos comprados. El 77% expresó la opinión de que «a los fabricantes no les importa nada». Sobre la base de un muestreo separado de la opinión nacional, *U. S. News and World Report* concluía que «la insatisfacción es más amplia y profunda de lo que sospechaban muchos expertos». De la gente que respondió a las preguntas del encuestador, el 59% dijo haber devuelto uno o más productos poco satisfactorios al establecimiento de venta durante los últimos doce meses. Un año después, la cifra se había elevado al 70%. Según un estudio publicado en la *Harvard Business Review,* por término medio, un 20% de todas las compras de productos generan alguna forma de insatisfacción (aparte del precio) entre los compradores.

Los automóviles ocupan el primer lugar en la lista de productos que causan problemas a sus propieta-

rios. Un 30% de los encuestados afirmaban estar insatisfechos o tener alguna queja (aparte del precio) de sus automóviles. Más de la mitad de todas las quejas sobre reparaciones de automóviles proviene de propietarios de vehículos nuevos, todavía en periodo de garantía.

Con la aprobación de la legislación federal sobre seguridad en carretera y protección ambiental, la retirada de un altísimo número de vehículos con defectos real o potencialmente peligrosos arroja alguna luz sobre la magnitud de los problemas de calidad que azotan a la industria automovilística de los Estados Unidos. En 1979, por ejemplo, la Ford Motor Company retiró 16.000 de sus Mustangs y Capris modelo 1979 porque la dirección asistida era defectuosa; 3.400 de sus Mustangs de 1979 porque los ventiladores del motor no eran seguros; 77.700 de sus furgonetas porque los latiguillos de los frenos delanteros eran defectuosos; 400.000 Capris porque se podían caer los respaldos de los asientos delanteros y salirse las palancas de cambio; 70.000 de sus camiones ligeros por defectos en el montaje de las ruedas; y 390.000 de sus Fords, Mercurys, Meteors y Lincoln Continentals de tamaño normal de 1969-1973 por posibles defectos en el sistema de dirección. Entre tanto, la General Motors retiró 172.000 de sus Monzas, Sunbirds y Starfires de 1977-1978 por problemas en la dirección; 430.000 de sus Pontiacs de 1978 por defectos en los mecanismos de control de la contaminación; 372.000 de sus Cadillacs de 1977 y 1978 debido a posibles fallos en los pedales del acelerador; 19.500 coches de diferentes modelos equipados con ordenadores de a bordo defectuosos; 13.000 utilitarios por defectos de los manguitos de la ga-

solina; 1.800.000 automóviles de tamaño intermedio y camiones de reparto de 1978 por defectos en el montaje de los cojinetes de las ruedas delanteras; 41.500 Cadillac Sevilles de motor de inyección electrónica que corrían peligro de incendio; 1.300.000 automóviles de gran tamaño a causa de sus cinturones de seguridad, que se podían soltar con la tensión, y 16.000 camiones ligeros de 1979 por pernos defectuosos en los brazos de la dirección.

Pero las estadísticas sobre retirada de vehículos por razones de seguridad nunca bastarán por sí solas para ilustrar convenientemente el generalizado desastre cualitativo que viene afectando al cada vez más anticuado parque automovilístico norteamericano de vehículos devoradores de gasolina. Además de ser peligrosos, estos coches resultaban sumamente incómodos y poco fiables. Recién salidos de fábrica, las ventanillas no cerraban bien, los conductos tenían escapes, las carrocerías traqueteaban, los radiadores se recalentaban y los neumáticos pinchaban. A causa de su excesivo peso, no se podían conducir sin dirección asistida ni detener sin servofrenos. Como las puertas eran demasiado grandes, no se podían abrir al aparcar junto a otros automóviles. Sus ventanillas laterales curvas carecían de los pequeños deflectores triangulares que hasta entonces habían servido para ventilar transversalmente los asientos delanteros. Sin estos accesorios, no había forma de que llegase el aire al compartimento de pasajeros, aun viajando a gran velocidad con las ventanillas totalmente bajadas. Con los nuevos conductos de «ventilación» sólo se conseguía disfrutar de aire a la temperatura del motor. Sin aire acondicionado,

muchos modelos resultaban inutilizables, incluso en días relativamente frescos. Al ser enormes las dimensiones del interior, el conductor ya no llegaba a la ventanilla del lado del pasajero. Esto exigió la instalación de ventanillas eléctricas con motores alojados dentro de las puertas. Pero las conexiones eléctricas se desajustaban al abrirlas y cerrarlas, por lo cual la ventanilla del conductor sólo funcionaba de vez en cuando. Para pagar los peajes, el usuario tenía entonces que abrir la puerta y salir. Cuando llovía, el conductor se empapaba, si se le ocurría bajar la ventanilla o abrir la puerta, ya que, si bien el diseño del coche impedía la entrada de vientos fríos, la forma acampanada de la carrocería hacía que la cabeza del conductor quedara situada en una línea vertical varias pulgadas más allá del techo. Los limpiaparabrisas iban empotrados en compartimentos huecos donde se acumulaban hojas y desechos que se congelaban a la menor nevada. Los finos cables embutidos en el parabrisas para sustituir a las antenas exteriores hacían que la radio sólo pudiese captar las emisoras más cercanas y potentes. El parabrisas se había hecho tan enorme que no se podía instalar el retrovisor de la manera habitual. La solución, brillante aunque efímera, consistió en adherirlo al parabrisas; pero ocurría siempre que un buen día el sorprendido propietario abría la puerta y se encontraba el espejo reposando en mitad del asiento delantero.

La industria del automóvil es un ejemplo oportuno de los problemas que plantea la calidad de los productos en Norteamérica, ya que gran parte del bienestar y seguridad económicos del público depende de empleos relacionados con el automóvil y del transporte en coche de

pasajeros. Pero también se dan desastres de calidad similares a los de los devoradores de gasolina en muchas clases de bienes de todo tipo fabricados recientemente en Estados Unidos, aun cuando su impacto pueda ser menos dramático. Un ejemplo son los discos de alta fidelidad. Según los propietarios de tiendas de discos, entrevistados por el *The Wall Street Journal,* el porcentaje de defectos en las ediciones de mayor tirada llega a un 20%. Las quejas más frecuentes se refieren a discos deformados que hacen que las agujas salten, arañazos, chasquidos, parásitos y otros ruidos.

¿Cuál es la causa de esta proliferación de productos defectuosos y de mala calidad? El problema no consiste en que literalmente los Estados Unidos no sepan ya fabricar un buen tostador. Una nación que es capaz de reducir un ordenador entero a una oblea del tamaño de una uña y de enviar astronautas a la Luna y sondas espaciales a Saturno por fuerza tiene que poseer los conocimientos técnicos necesarios para fabricar un tostador en condiciones.

Según una ley atribuida al sabio conocido como Murphy, «si algo puede funcionar mal, lo hará». Los corolarios de la Ley de Murphy son aplicables al problema de los bienes de mala calidad: si algo se puede averiar, se averiará; si algo se puede hacer pedazos, se hará pedazos; si algo puede dejar de funcionar, dejará de funcionar. Aunque nunca se puede eludir del todo la Ley de Murphy, habitualmente sus efectos se pueden posponer. Los esfuerzos encaminados a asegurar que las cosas no funcionen mal, se hagan pedazos, se averíen o dejen de funcionar antes de que haya transcurrido un intervalo

razonable desde su fabricación constituyen una parte muy importante de la existencia humana. Impedir que la Ley de Murphy se aplique a los productos exige inteligencia, habilidad y dedicación. Si este trabajo humano se ve asistido por instrumentos de control de calidad, máquinas y procedimientos científicos de muestreo, tanto mejor. Pero los aparatos y los muestreos nunca resolverán por sí solos el problema, ya que también ellos están sujetos a la Ley de Murphy. Los instrumentos de control de calidad necesitan mantenimiento; los indicadores pueden estropearse; es necesario ajustar los rayos X y láser. Por mucho que avance la tecnología, la calidad exige del ser humano pensamientos y acciones inteligentes y motivadas.

Una reflexión sobre la cultura material de los pueblos prehistóricos y preindustriales puede servir para ilustrar lo que quiero decir. Una visita a un museo donde se exhiban artefactos utilizados por sencillas sociedades preindustriales basta para disipar la idea de que la calidad depende de la tecnología. Estos artefactos pueden tener un diseño sencillo, incluso primitivo, y, sin embargo, estar construidos para que cumplan sin fallos con el propósito a que se destinan durante toda una vida. Admitimos este hecho en nuestra pasión por la etiqueta «hecho a mano», y pagamos más por las joyas, los jerséis y los bolsos realizados por los modernos artesanos, una especie en vías de extinción.

¿A qué se debe la calidad, pongamos por caso, de un cesto de los indios pomo, cuyo trenzado era tan ajustado que podía utilizarse para llevar agua hirviendo sin perder ni una sola gota, o de una canoa esquimal de piel,

con su inigualable combinación de liviandad, fuerza y facilidad de maniobra? ¿Obedece simplemente al hecho de que estos artículos se hacían a mano? No lo creo. Si el artesano es inexperto o torpe, el cesto o bote que construya se puede hacer pedazos tan pronto como los fabricados en serie. Más bien creo que la razón por la que apreciamos tanto la etiqueta «hecho a mano» consiste en que evoca no una relación tecnológica entre productor y producto, sino una relación social entre productor y consumidor. Durante toda la prehistoria era precisamente el hecho de que los productores y consumidores fueran los mismos individuos o parientes próximos lo que garantizaba el mayor grado de seguridad y duración en los artículos manufacturados. Los hombres fabricaban sus propias lanzas, arcos, flechas y puntas; las mujeres trenzaban sus propios cestos y recipientes, confeccionaban su propia vestimenta con pieles, corteza o fibras. Posteriormente, con el progreso de la tecnología y la creciente complejidad de la cultura material, diferentes miembros de la banda o aldea adoptaron distintas especialidades artesanales, tales como la cerámica, la cestería o la construcción de canoas. Y aunque muchos artículos se empezaban a obtener mediante el trueque y el comercio, la relación entre productor y consumidor todavía seguía siendo íntima, permanente y meticulosa.

No es probable que un hombre se construya una lanza cuya punta se vaya a desprender en medio del combate; ni que una mujer trence su propio cesto con paja podrida. Asimismo, si se cose una parka para un marido que sale a cazar para la familia a una temperatura inferior a los 30° bajo cero, es seguro que todas las costuras serán

perfectas. Y cuando los hombres que construyen barcas son los tíos y padres de aquellos que las van a utilizar, ni que decir tiene que serán tan marineras como lo permita el grado de desarrollo de su arte.

Por el contrario, es muy difícil que la gente se preocupe de los extraños o de los productos que éstos utilizan. En nuestra era de producción industrial y comercialización en masa, la calidad es un constante problema puesto que los íntimos lazos sentimentales y personales que antaño nos hacían responsables de los demás y de nuestros productos se han debilitado y han sido sustituidos por relaciones monetarias. No sólo no se conocen productores y consumidores; tampoco las mujeres y los hombres implicados en los diferentes estadios de la producción y la distribución, trabajadores, administrativos y vendedores, saben nada unos de otros. En las compañías más grandes puede haber cientos de miles de personas trabajando en el mismo producto; pero nunca se ven cara a cara ni mucho menos conocen los nombres de los demás. Cuanto mayor es la compañía y más compleja su división del trabajo, mayor es la acumulación de relaciones descuidadas y mayor también el efecto de la Ley de Murphy. El crecimiento añade a la nómina capas sucesivas de ejecutivos, capataces, ingenieros, operarios y especialistas en ventas. Como cada nuevo empleado sólo contribuye en una mínima parte al proceso global de producción, es probable que la alienación con respecto a la compañía y a su producto se incremente a la vez que la negligencia o incluso el sabotaje premeditado de las normas de calidad.

Mi tesis básica es que, después de la Segunda Guerra Mundial, los problemas de la calidad en los Estados Uni-

dos alcanzaron proporciones críticas como consecuencia del aumento, sin precedentes hasta entonces, en el tamaño y complejidad de las corporaciones industriales, así como en el número de trabajadores y directores alienados y negligentes. Esto no significa que sólo las grandes sociedades tengan problemas de calidad; también las pequeñas compañías pueden producir bienes de ínfima calidad. Pero en un sistema de libre empresa es poco probable que puedan mantenerse en el negocio mucho tiempo. Las macrocompañías, además de producir trabajadores y directores alienados y bienes de dudosa calidad a una escala gigantesca, tienden a permanecer activas.

Antes de presentar los datos que relacionan el tamaño y la organización interna de los fabricantes estadounidenses con el problema de la calidad de sus productos, voy a apuntar una objeción que seguramente plantearán los que estén familiarizados con las comparaciones que hoy en día se hacen entre nuestros productos y los japoneses. Se ha intentado explicar de muchas formas por qué Japón logró superar el liderazgo histórico de Norteamérica en campos tan diversos como los automóviles, el acero, la construcción naval, los pianos y la electrónica de consumo, pero nadie ha sugerido que esto se debiera a que la industria en Japón está menos centralizada que en los Estados Unidos. La gestión industrial se encuentra, como mínimo, tan centralizada en Japón como en Norteamérica. Pero los nefastos efectos de la centralización no se manifiestan necesariamente con la misma magnitud o con igual severidad en diferentes firmas, industrias y países. A corto plazo, la formación de sociedades

gigantes puede incluso contribuir a mejorar temporalmente la calidad del producto. Las circunstancias históricas específicas en que se operó el ascenso de cada país a la preeminencia industrial tienen mucho que ver en ello. Las macrocompañías de un país pueden ser más o menos eficientes que las de otro a causa del tipo de competencia que afronten en el mercado internacional, la antigüedad relativa de sus instalaciones industriales, la proporción del capital industrial dedicado a la producción de armamento, la fuerza de trabajo empleada en los servicios por contraposición a la industria, y muchas otras variables. No veo, pues, razón alguna para abandonar la teoría de que los problemas de la calidad de los productos norteamericanos son consecuencia de la creciente concentración y burocratización de la industria simplemente porque los japoneses (o alemanes) posean, por el momento, compañías gigantes más eficientes. La naturaleza efímera de la preeminencia industrial alcanzada primero por Gran Bretaña y después por Estados Unidos sugiere que el éxito industrial genera su propia caída. ¿Por qué vamos a suponer que el caso japonés es diferente? Pero ya nos extenderemos sobre este punto más adelante.

Tal vez, antes de continuar, deba señalar algunas de las razones de la hipertrofia de las sociedades anónimas norteamericanas. En una economía de libre mercado es seguro que algunos fabricantes tendrán más éxito que otros. Salvo que intervenga el Gobierno, las compañías con más éxito se tragarán a las menos boyantes. En un momento dado, de mantenerse invariable el proceso, sólo quedaría una compañía en cada sector, y tal vez, al final, sólo una

en todo el país. El Congreso aprobó a principios del siglo XX leyes antimonopolio que frenaron el proceso de concentración e impidieron el desarrollo de auténticos monopolios. Pero estas leyes no pudieron evitar la formación de semimonopolios, o mejor dicho, oligopolios, es decir, compañías que controlan no la totalidad, pero sí una parte muy importante del mercado de un producto concreto.

(La tendencia hacia el oligopolio ya estaba bien asentada en la primera mitad del siglo XX. Pero después de la Segunda Guerra Mundial, el ritmo de adquisiciones y expansiones se aceleró porque las compañías estadounidenses pudieron sacar provecho de la posición preeminente que Norteamérica había alcanzado en el mundo. Como la mayoría de las demás potencias industriales estaban paralizadas a causa del daño que sufrieron sus fábricas, las compañías norteamericanas crecieron de forma desmesurada, desarrollaron enormes burocracias internas, contrataron a cientos de miles de trabajadores, ganaron miles de millones de dólares al año y se hicieron con el control de una proporción cada vez mayor de los mercados nacionales e internacionales de una serie de productos cada vez más diversos.)

A resultas de todo ello, hacia 1975 las 200 primeras compañías industriales tenían mayor participación en la producción industrial, las ventas, el empleo y los bienes de capital que las 500 sociedades más importantes en 1955. Hoy día, las 50 sociedades mayores de los Estados Unidos poseen el 42% de todo el activo utilizado en la producción, mientras que las 500 primeras son dueñas del 72%. Cuatro compañías, o menos, dominan el 99% de la producción nacional de automóviles, el 92% de la de

vidrio plano, el 90% de la de cereales para el desayuno, el 90% de la de turbinas y motores de turbinas, el 90% de la de lámparas eléctricas, el 85% de la de frigoríficos y congeladores domésticos, el 84% de la de cigarrillos, el 83% de la de tubos de imagen de televisión, el 79% de la de aluminio y el 73% de la de neumáticos y cámaras.

Además, no se trata sólo de que sean muy pocas compañías repartiéndose la mayor parte del mercado de un producto concreto; a través de fusiones y adquisiciones, una proporción cada vez mayor de la producción está en manos de conglomerados oligopolistas que producen una enorme variedad de productos, desde tomates a aceite, desde judías verdes a maletas, desde aluminio a cigarrillos. Como muy bien describe la revista *Business Week* en un artículo dedicado al «Declive de la industria estadounidense», estos conglomerados son «hidras multiproductoras, multidivisionales y multilocalizadas».

Es necesario mencionar otro aspecto del desarrollo de los oligopolios y conglomerados después de la Segunda Guerra Mundial. El hecho de que resulta más fácil organizar las industrias dominadas por unas pocas sociedades anónimas poderosas que las que están repartidas entre cientos de pequeñas compañías constituye un axioma del movimiento obrero. Como sucede en la industria del automóvil, basta con que se declare una huelga contra una compañía para que se extienda a las demás. Y no es ninguna casualidad que después de la Segunda Guerra Mundial aparecieran sindicatos nacionales cuya escala y grado de concentración igualaban a los de las principales compañías industriales. A mediados de los años sesenta, la mayor parte de los artículos manufacturados de Nor-

teamérica los producían gigantescos oligopolios conglomerados y sindicados.

Al no compensar la pérdida de los intereses comunes que ligan a productores y consumidores en las sociedades preindustriales, tanto los sindicatos como la dirección contribuyeron a acrecentar el problema de la calidad de los productos en la Norteamérica de la posguerra. No creo que sea útil ni significativo dilucidar quién tiene más parte de culpa. En cierto sentido, no se puede culpar a ninguno, puesto que tanto los trabajadores como la dirección actuaban en beneficio de su propio e inmediato interés. ¿Comprendían las consecuencias de largo alcance que iba a tener lo que estaban haciendo?

En primer lugar, nos ocuparemos de la manera en que la fuerza de trabajo influyó en el aumento de los problemas de calidad. Debido a los contratos negociados durante los años cincuenta y sesenta, a la dirección le resultó cada vez más difícil mantener la disciplina entre unos trabajadores que se dedicaban a hacer chapuzas en sus trabajos o se quedaban en casa a la primera ocasión. Todos los contratos realizados en las principales compañías industriales contienen disposiciones que protegen a los trabajadores de la sanción o del despido sin largos pleitos. Los obreros industriales también se pueden acoger al seguro de desempleo, lo cual supone otro amortiguador más frente a las presiones de la dirección. Además, la educación de los trabajadores de las cadenas de montaje es superior hoy día a la de sus predecesores; tienen mayores aspiraciones y se hastían más fácilmente de la rutina absurda que impone el trabajo de la fábrica. Los gerentes se quejan de que si se reprende a los obreros

sindicados por trabajar mal o a la ligera, se vuelven respondones y al día siguiente no van a trabajar. Si se les apremia con excesiva dureza, pueden incluso tratar de vengarse olvidando un tornillo esencial o echando un periódico al depósito de la gasolina. Los vendedores de coches nuevos afirman que gran cantidad de clientes no compran un coche sin saber en qué día de la semana se montó, ya que están convencidos de que los fabricados en lunes o viernes son auténticos trastos. El lunes, según reza la teoría, los trabajadores de la cadena de montaje todavía arrastran la resaca del fin de semana; muchos empleados fijos se quedan en casa y sus suplentes salen del paso como pueden. El absentismo también es alto los viernes. Encandilados ya por el fin de semana, hasta los empleados fijos se vuelven chapuceros y encajan a golpes piezas irreconciliables.

Sin embargo, la alienación y la actitud hostil de los trabajadores de las cadenas de montaje sólo puede explicar parte del problema de la calidad de los productos. Evidentemente, estos problemas también pueden obedecer a un diseño defectuoso o frívolo. Por ejemplo, la responsabilidad por el excesivo peso, la ventilación inadecuada y los limpiaparabrisas plegadizos de los devoradores de gasolina recae en la dirección, no en el operario corriente de la fábrica. Por añadidura, pese al creciente número de reclamaciones que se registró durante los años sesenta, los fabricantes norteamericanos hicieron oídos sordos al problema de la calidad hasta que las firmas extranjeras penetraron en el mercado nacional. En el caso de la televisión en color, por ejemplo, los fabricantes estadounidenses no empezaron a tratar de mejorar la segu-

ridad y duración de sus aparatos hasta que los japoneses tomaron la delantera, cosa que no tardó en resultar fatal para la mayoría de las empresas norteamericanas, aun cuando hubieran sido las pioneras en la técnica de la televisión en color.

Según el especialista estadounidense en control de calidad Joseph Juran, los aparatos norteamericanos se averiaban más a menudo porque estaban diseñados para funcionar a temperaturas más altas que los japoneses. Una información oficiosa facilitada por varios directores de compañías indica que a mediados de los años sesenta los aparatos de televisión en color norteamericanos (y occidentales) «se averiaban con una frecuencia cinco veces superior a la de los japoneses». A pesar de los recientes esfuerzos por acortar esta diferencia, Juran afirma que los modelos japoneses todavía resultan entre dos y cuatro veces más seguros.

Creo que el mejor indicio de la falta de preocupación por los problemas de calidad entre el personal directivo estadounidense es el hecho de que los datos sobre el «ciclo vital» de los productos de consumo sean prácticamente inexistentes. Sólo si se siguen los productos a través de su «ciclo vital», desde el nacimiento hasta la muerte, y bajo condiciones reales de uso, se puede conocer exactamente con qué frecuencia se avería un artículo, qué tipo de reparaciones necesita, cuánto le cuestan las reparaciones al consumidor en tiempo y dinero, y cuánto tiempo lo puede utilizar antes de tener que deshacerse de él. Debido a este desinterés de los directivos por los estudios sobre el «ciclo vital» de los productos, no es exageración afirmar que los consumidores no son

los únicos a quienes se les ha ocultado la calidad real de los productos que compran, porque hasta los propios fabricantes están casi tan mal informados como ellos. Cuando los fabricantes han tratado de descubrir el tiempo de duración de sus productos, sólo lo han hecho para asegurarse de que no se fueran a averiar durante el periodo de garantía. (A este respecto, los teléfonos y otros equipos que se explotan en régimen de alquiler constituyen una excepción, puesto que es el fabricante quien debe cargar con el coste de sustituirlos.) Pero incluso en lo que se refiere al periodo de garantía, los fabricantes rara vez disponen de información sobre cuánto le costará al consumidor el defecto en términos de molestias, tiempo y dinero gastado en cartas, llamadas telefónicas y desplazamientos hasta los centros de servicio.

Pero los fabricantes estadounidenses fueron más allá de la despreocupación por las características del «ciclo vital» de sus productos. También desarrollaron de forma simultánea la técnica de *marketing* conocida como «obsolescencia programada». En consecuencia, ¿no se puede afirmar que la chapucería no sólo ha sido tolerada, sino incluso bien recibida como medio de aumentar la rentabilidad a corto plazo? ¿No fue acaso después de la Segunda Guerra Mundial cuando los fabricantes estadounidenses empezaron a sacar cada año nuevos modelos de aspiradoras, frigoríficos, tostadores, ventiladores, lavadoras y secadoras, batidoras y máquinas de coser? La lista puede ampliarse indefinidamente, hasta incluir cuadernos y sujetapapeles. Aunque estos nuevos modelos venían a veces dotados de importantes avances tecnológicos, tales como los programas automáticos en lavadoras y secado-

ras, la mayoría sólo consistía en cambios de fachada o en la inclusión de elementos accesorios de dudoso valor. A las aspiradoras les ponían ruedas accionadas por motor; a los frigoríficos, puertas, compartimentos y bandejas suplementarios. Los tostadores llevaban servomotores para introducir automáticamente la rebanada de pan; los ventiladores venían con termostato; las lavadoras, secadoras y batidoras cada vez tenían más diales y botones de control; en las cocinas se implantaban cronómetros, relojes y molduras cromadas.

La obsolescencia programada explota la fe del consumidor en que cuanto más nuevo sea un producto, mejor funcionará. Los norteamericanos, a causa de su debilidad por todo lo joven y lo nuevo y su generalmente optimista visión del futuro, eran un blanco fácil para esta estrategia.

Por supuesto, la obsolescencia programada no es necesariamente lo mismo que el fallo deliberado en los productos. Una cosa es engatusar a la gente para que crea que un nuevo modelo «está perfeccionado» por el simple hecho de ser más moderno, y otra muy diferente manipular a propósito el nuevo modelo para que se averíe más pronto que los anteriores. Como era de esperar, los ingenieros y diseñadores niegan con toda firmeza la posibilidad de que exista el fallo programado en los productos. Sin embargo, no hay que invocar una conspiración deliberada para mostrar que existe una relación entre la obsolescencia programada y la plaga de los artículos de ínfima calidad.

¿Se puede acaso negar que sin una enérgica acción correctora, la técnica de cambiar los modelos por el sencillo método de añadir piezas a lo único que dará lugar es a índices crecientes de fallos en los productos? Esto no sólo se desprende de la Ley de Murphy, sino de lo que los ingenieros consideran como el principio básico del control de calidad, a saber, que el índice de seguridad de cualquier aparato o estructura no es la media, sino el producto de los índices de seguridad de sus diferentes partes componentes. Esto requiere una explicación. Supongamos que un aparato tiene dos componentes, cada uno de los cuales falla previsiblemente por término medio en una de cada cien unidades por año. Cada componente tiene, por lo tanto, un índice de seguridad de 0,99 por año. Pero según las leyes de probabilidad, la seguridad del aparato no será de 0,99, sino de 0,99 × 0,99, es decir, 0,98. Al considerar diez componentes con un índice de 0,99, la seguridad del producto desciende a 0,90, y si hay cien, se reduce a un catastrófico 0,37. En otras palabras, sin un esfuerzo concertado de ingeniería, diseño y producción encaminado a compensar las adiciones y accesorios que se utilizaron para crear la impresión de que los modelos del año anterior se han vuelto obsoletos, la inferior calidad de los nuevos productos se convierte en una certeza virtual. Por ejemplo, las lavadoras último modelo tienen de 18 a 24 programas de lavado, de 10 a 14 pulsadores, de 3 a 5 niveles de temperatura y 2 o 3 velocidades diferentes. «Cuando se suman todas estas cosas», comenta John Petersen, director nacional de servicios de la Montgomery Ward and Company, «el índice de fallos por fuerza ha de ser mayor».

Admitamos que probablemente se hayan dado pocos casos de órdenes específicas por parte de altos ejecutivos

a diseñadores e ingenieros para que garantizasen el fallo de un producto en una fecha determinada. Es más probable que la dirección diera instrucciones a los diseñadores e ingenieros para que se asegurasen de que un producto *no* fuera a fallar antes de una fecha determinada, la especificada en la garantía del fabricante (o en el caso de elementos que pudieran constituir un riesgo de seguridad, el periodo especificado por las leyes de seguridad de los productos de consumo). De este modo, cuando se averiaba un producto después de caducar el plazo de garantía, técnicamente nadie podía decir que la dirección así lo había planeado. El veredicto es, pues, que si los fabricantes de los Estados Unidos no conspiraban de hecho con sus ingenieros y diseñadores para lograr que sus productos se hicieran pedazos, el uso de la obsolescencia programada y el descuido de los datos cualitativos sobre el ciclo vital vinieron a surtir el mismo efecto.

Como la obsolescencia programada y la negligencia reducían constantemente la calidad de los productos, el gran depósito de confianza del consumidor en los productos con la etiqueta *Made in USA* empezó a agotarse. En muchas líneas de productos, los consumidores empezaron a considerar dicha etiqueta como una señal de mercancía inferior. Y a mediados de los años setenta, los orgullosos capitanes de industria norteamericanos tuvieron que pedir de rodillas a los consumidores que «compraran productos norteamericanos», así como suplicar al Congreso limosnas de Hacienda y aranceles y cupos contra las importaciones. Lo que millones de norteamericanos no pueden comprender es por qué la élite empresarial estadounidense no empezó a preocuparse por el problema de la calidad de los productos hasta haber derrochado el inmenso tesoro de confianza del que antaño gozaba la etiqueta *Made in USA*.

Parte de la respuesta seguramente estriba en la tendencia de los altos ejecutivos de las empresas burocráticas e hiperexpansionadas a perder el contacto con las necesidades y experiencias de sus clientes. El enorme tamaño de algunas compañías infundía una sobrehumana sensación de invulnerabilidad en los altos ejecutivos, que mermaba su capacidad para detectar y corregir los errores. Por ejemplo, del informe de John De Lorean, antiguo jefe de división de la Chevrolet, sobre sus compañeros ejecutivos de la General Motors a finales de los años sesenta, se desprende la imagen de unos ejecutivos convencidos de que sus imperios eran eternos. Me recuerdan a los generales franceses de la Línea Maginot o a los oficiales del *Titanic*. Creían que sus empresas eran invulnerables e indestructibles. ¿Para qué preocuparse de que unos pocos clientes se quejasen de vez en cuando de que les daban gato por liebre? De Lorean atribuye los problemas de Detroit, capital de la industria del automóvil, al hecho de que los altos ejecutivos estaban «aislados» del contacto con el «mundo real». Según De Lorean, eran «incapaces de aceptar las críticas, fueran internas o externas», tenían un talante «totalitario», y carecían de «comprensión y una dilatada experiencia». En una época en que los clientes clamaban contra la ínfima calidad de los automóviles, los problemas de servicio y las molestias que a menudo surgían en la compra de un coche, «los altos directivos probablemente no se habían comprado un coche ni hecho cola ante el taller

de la red de asistencia de la compañía en veinte años». Por lo visto, los altos ejecutivos de la General Motors utilizaban coches con chófer de la empresa que se revisaban todos los días en garajes especiales. No es probable que estos coches les dejasen tirados en mitad de la autopista, que les entrara agua en cuanto lloviera ni que traquetearan nada más abandonar el escaparate de la sala de exposición.

Objetivamente, ¿qué nos recuerdan las relaciones entre los altos ejecutivos de Norteamérica y el consumidor corriente? No puedo dejar de pensar en los consumidores y en los altos funcionarios del gobierno de la Unión Soviética. ¿Acaso no se reciben las quejas en ambos países con esa indiferencia altiva que es la prerrogativa de los comisarios? Por ejemplo, al pedirle a un alto ejecutivo de la General Motors que explicase por qué no había ventanillas laterales de ventilación en las puertas delanteras, afirmó que la «opinión popular» había obligado a suprimirlas, exactamente del mismo modo que un alto funcionario soviético en cierta ocasión explicó que el precio del pan había subido en Moscú por «demanda popular».

Es necesario tener también en cuenta otro aspecto de los imperios corporativos de Norteamérica. El auge de los conglomerados como forma dominante de la empresa comercial en los Estados Unidos de la posguerra ha debido ejercer una gran influencia en las actitudes empresariales en cuanto a la calidad. La razón es que muchos conglomerados no se dedican sólo o principalmente al negocio de producir bienes; también se ocupan de la compra y venta de compañías, y el problema radica en que los conoci-

mientos necesarios para comprar y vender compañías difieren de los que se necesitan para producir una línea de productos de alta calidad. «Es más que frecuente», comenta *Business Week,* «que los ejecutivos de hoy se consideren como directores de una cartera de compañías que en poco se diferencia de una cartera de valores. Les interesa más comprar y vender compañías que vender productos cada vez mejores a los consumidores». Un estudio realizado por una firma consultora de la costa Oeste concluye que la mayoría de los ejecutivos de los Estados Unidos «nunca han participado en el proceso de gestión directa» y advierte de que «tendrá que producirse un cambio en la formación de los altos ejecutivos que favorezca los conocimientos técnicos y operativos, puesto que [ahora] su atención nunca va más allá de los informes financieros». Pero todavía prevalece la tendencia opuesta. «Las grandes compañías se han visto prácticamente desbordadas por una proliferación de *MBA* [poseedores del título de Master of Business Administration que conceden las escuelas de comercio] celosos de beneficios, adiestrados para ajustar cada operación de modo que se obtengan "buenos balances trimestrales"», y que muestran poco interés en los efectos de sus actividades al cabo de varios años. Para entonces esperan haber sido contratados por otro conglomerado.

Los conocedores del medio se muestran unánimes al afirmar que hay algo en la forma en que los ejecutivos de hoy se relacionan con sus empresas que les diferencia de la anterior generación de líderes empresariales. De Lorean, por ejemplo, los caracterizaba como «ejecutivos profesionales a corto plazo» que permanecen en

una compañía menos de diez años y que están dominados por la necesidad de producir beneficios inmediatos durante su corta gestión. Debido al frecuente cambio de una empresa a otra, su posición económica ya no depende principalmente de poseer valores en la compañía para la que trabajan, por lo que no tienen que preocuparse de lo que sucederá si, pongamos por caso, la reputación de su compañía en cuanto a calidad se derrumba poco después de haberla dejado. Richard Barnet y Ronald Müller vaticinaron en su libro *Global Reach* que la nueva raza de «ejecutivos monetarios y especialistas en *marketing*» tendría «poco interés personal u orgullo directo por sus productos» y sería improbable que mostraran una «pasión por la calidad o la habilidad técnica».

En 1979, los conglomerados gastaron más de 40.000 millones de dólares en la adquisición de compañías. ¿De qué manera influyó esto en la calidad de los artículos fabricados en Estados Unidos? James B. Farley, presidente de la firma consultora Booz, Allen y Hamilton, estima que la mitad de las veces las adquisiciones no benefician a nadie en lo que respecta a la producción. Y sólo se pueden hacer conjeturas sobre las dimensiones del daño que infligen a la calidad de los productos al cambiar de forma arbitraria el personal y sembrar entre los ejecutivos la inquietud por su seguridad en el empleo. Cuando una gran compañía absorbe a una pequeña, los altos ejecutivos siempre juran y perjuran a los de rango inferior que nadie será despedido. Pero es difícil sentarse en el despacho sabiendo que hay tiburones en el pasillo.

¿Acaso no basta con considerar toda esta compra y venta de compañías para comprender buena parte de las

razones por las que muchos fabricantes han estado dispuestos a comprometer la reputación de su empresa como productora de calidad, incluso a riesgo de arruinar su buena imagen? Después de todo, es más que probable que en el plazo de cinco años la compañía ya no lleve el mismo nombre o que esté comercializando una línea de productos con el «buen nombre» de otra. De hecho, muchos conglomerados industriales tienen nombres que la mayoría de los norteamericanos ni siquiera han oído mentar. Por ejemplo, Easy-Off Oven Cleaner, Brach's Milk Chocolate, Black Flag Ant Killer, Woolite, Anacin y Chef Boy-Ar-Dee son compañías y marcas de fábricas bien conocidas a través de la televisión. Pero me pregunto cuántos de los que las compran han oído hablar de la American Home Products Corporation, sita en el 685 de la Tercera Avenida en Nueva York, que es el nombre del conglomerado que fabrica todos estos artículos.

Según los expertos, la regurgitación y deglución de compañías por parte de los conglomerados también ofrece a los altos ejecutivos de orientación financiera que tengan imaginación muchas posibilidades de mejorar la posición económica de la empresa matriz. Adquirir una firma con buenos beneficios le sirve a un conglomerado cuyo balance sea poco satisfactorio para parecer rentable en el informe anual. «El resultado, al menos hasta que los inversores se den cuenta, es un mayor aumento en el valor de las acciones de la compañía matriz del que justificarían los beneficios de la compañía por sí solos.» A la inversa, se pueden proyectar las adquisiciones de empresas con pérdidas como una estrategia con vistas al impuesto sobre la renta. Una vez cumplido este propósito,

una de cada seis empresas estadounidenses adquiridas por conglomerados desaparece del mercado. Mediante diversas e ingeniosas proezas de contabilidad, a la compañía matriz a menudo le resulta ventajoso hundir a las firmas adquiridas, deteriorando deliberadamente la calidad de una marca famosa y destruyendo su reputación nacional a cambio de unas ganancias caídas del cielo. Stanley E. Cohen, del *Advertising Age,* advertía en 1971 que «se han degradado tantas marcas al pasar de un conglomerado a otro que está disminuyendo el número de consumidores que confían en ellas. Las marcas nacen y mueren con tal facilidad hoy día que los consumidores se dan cuenta de que hasta los propios vendedores les dan poco valor».

Y no olvidemos que los gigantes industriales de Norteamérica dedican enormes presupuestos a la publicidad. Ésta es otra razón que explica la facilidad con que la dirección toleró o incluso estimuló el descenso cualitativo de los productos estadounidenses. En vez de tratar de solucionar los problemas de la mano de obra alienada, la obsolescencia programada y la ausencia de datos sobre el ciclo vital de los productos, a los fabricantes les resultaba más sencillo o barato lanzar campañas de propaganda comercial destinadas a convencer al consumidor de que sus productos mejoraban cada año. Al formular estrategias publicitarias, los fabricantes seguían con asiduidad el principio de H. L. Mencken, que afirma que «nadie ha perdido dinero jamás por subestimar la inteligencia del norteamericano medio». Creo que los acontecimientos han demostrado que este consejo sólo es válido a corto plazo; después mejor sería prestar atención a

la advertencia de Lincoln de que «no se puede engañar a todo el mundo todo el tiempo».

Finalmente, y tal vez por encima de todas las demás razones que explican por qué los directivos estadounidenses toleraron o incluso fomentaron la producción de artículos de poca calidad, subsiste el problema de los controles oligopolistas del mercado. Los fabricantes tienden a perder el miedo ante los efectos a largo plazo de su política si los consumidores sólo pueden elegir un artículo necesario para mantener su estilo de vida habitual entre tres o cuatro compañías que lo producen (todas las cuales están sucumbiendo simultáneamente a la tentación de degradar la calidad de sus últimos modelos). Una vez que se ha desarrollado una situación de oligopolio, los gerentes pueden ignorar con toda impunidad las quejas de los consumidores. El puñado de compañías que domina un mercado concreto afronta problemas parecidos y tiende a resolverlos adoptando medidas similares. De la misma manera que estas compañías tienden a elevar sus precios al mismo tiempo (como se verá más adelante), también tienden a reducir la calidad al mismo tiempo. Donde reina el oligopolio, los directivos poseen tanto el incentivo como los medios para compensar la apatía y hostilidad de sus empleados, y su propia ineficacia burocrática, mediante el deterioro consciente de la calidad amparado en los cambios de modelo y las campañas publicitarias de cientos de millones de dólares.

Como ya he mencionado antes, hay un aspecto confuso en el alboroto suscitado al hilo de los problemas que plantea la calidad de los productos en los Estados Unidos que no quiero pasar por alto. Los japoneses han logrado

penetrar con enorme éxito en el mercado estadounidense exportando automóviles, aparatos de televisión, magnetófonos, radios, máquinas fotográficas y tocadiscos seguros y duraderos. Sin embargo, ¿acaso no están las empresas industriales japonesas tan altamente oligopolizadas y conglomeradas como las «hidras multiproductoras, multidivisionales y multilocalizadas» de Norteamérica? Admito que el éxito alcanzado por «Japón, S. A.» en el terreno de la producción de calidad sugiere que la dirección empresarial y la mano de obra podrían mejorar los niveles de calidad en Norteamérica pese a los condicionamientos y tentaciones inherentes a las estructuras corporativas oligopólicas y burocráticas. Sabemos que el Gobierno y la élite empresarial japoneses han creado un entorno laboral y un sistema de apoyo social que favorecen el desarrollo de sentimientos de lealtad, en lugar de sentimientos de alienación. En las empresas más grandes, los trabajadores gozan de la seguridad de un empleo vitalicio, consiguen la jubilación a los cincuenta y cinco años y tienen acceso a amplios servicios médicos y sociales costeados por la compañía. En la fábrica, los obreros japoneses están organizados en pequeños equipos de producción cuyos miembros asumen una responsabilidad colectiva en lo que atañe a la calidad de los productos y reciben, como recompensa, gratificaciones semestrales sobre la base del rendimiento del equipo.

A primera vista, algunos aspectos del sistema japonés son transferibles a las culturas occidentales. Por ejemplo, bajo dirección empresarial norteamericana, la Compañía Motorola producía televisores con una media de 150 a 180 defectos por cada cien aparatos embalados y en vías de distribución. Tres años más tarde, bajo dirección japonesa y con el nuevo nombre de Quasar, permaneciendo la misma plantilla de obreros norteamericanos en la cadena de montaje, el índice de fallos se redujo a tres o cuatro por cada cien aparatos, es decir, casi 1/40 de su nivel anterior. Puede que todo esto sea cierto, pero hay que tener en cuenta la historia específica de la ascensión de Japón como garante de la calidad antes de que alguien niegue la existencia de una relación causal entre el tamaño y grado de concentración de los fabricantes estadounidenses y la plaga de problemas planteados por la calidad de sus productos. Después de la Segunda Guerra Mundial, Japón, potencia vencida que arrastraba una sólida reputación de exportador de basura, emprendió un ambicioso plan para desarrollar una nueva imagen. Los artículos de exportación tenían que pasar una rigurosa inspección gubernamental antes de salir hacia su punto de destino. Debido a su posición de perdedor, Japón inició deliberadamente una cruzada nacional para convertirse en el número uno en calidad. No se podían tomar importantes decisiones de dirección que no otorgaran la máxima prioridad a la mejora de los patrones nacionales de calidad en los productos. Además, la élite empresarial japonesa no podía dedicarse a la compraventa de compañías y la degradación de marcas de fábrica como medio de obtener beneficios rápidos. Para conseguir dinero vendiendo la propia reputación hay que tener primero una reputación que vender. En lo que atañe a la calidad, los japoneses sólo podían ascender.

Su recuperación durante la posguerra se basó en la capacidad de exportar artículos manufacturados. De ahí que,

para penetrar en los mercados extranjeros, tuvieran que remontar su reputación de productor de bienes de dudosa calidad. Todavía queda por ver cuánto tiempo podrán resistir a la tentación de conformarse con recompensas a corto plazo ahora que han alcanzado su objetivo primario. Y también cuánto tiempo podrán mantener su encomiado paternalismo empresarial y la solidaridad entre la dirección y los obreros, una vez que han vencido a sus competidores internacionales y a medida que las inevitables fricciones de clase y rango diluyan el sentido del objetivo nacional. Por ejemplo, un escollo decisivo que Japón todavía tiene que sortear es la plena integración de las mujeres en la fuerza de trabajo. Las mujeres japonesas ganan menos de la mitad que los hombres y muchas de las funciones más ingratas e insignificantes las realizan en Japón mujeres casadas de cierta edad. En buena medida, la ventaja del precio de los productos japoneses depende en última instancia de la explotación de una mano de obra femenina barata. Habrá que ver durante cuánto tiempo esta mitad ignorada de la sociedad japonesa seguirá aceptando su tradicional estatus de sumisión y su exigua participación en el éxito de Japón, S. A.

Al lanzarse hacia Japón para descubrir por qué los japoneses los han superado en el mercado internacional, los ejecutivos norteamericanos parecen olvidar que existe tanto un patrón nacional como otro internacional con el que se puede medir la calidad de los productos. El principal problema, tal como lo ve el consumidor norteamericano, no estriba en que Japón haya alcanzado la preeminencia industrial, sino en que parece que se ha deteriorado la calidad de los artículos fabricados en Norteamérica. Al

tratar de descubrir por qué los japoneses les han ganado, puede que los ejecutivos norteamericanos dejen a un lado la cuestión más importante, que es precisamente por qué permiten que se deteriore la calidad de sus productos.

Es completamente superfluo especular en qué medida se podía haber evitado el descalabro en la calidad de los productos norteamericanos si los oligopolios de los Estados Unidos hubieran instituido prácticas empresariales, incentivos y controles de calidad al estilo japonés en los años sesenta. El hecho cierto es que no lo hicieron. Ahora debemos pasar a examinar la relación entre el inicio del problema de la calidad de los productos y los otros cambios sorprendentes en el estilo de vida norteamericano. Debemos prestar una especial atención a la relación entre el descenso general en la calidad de los artículos y el aumento del coste de la vida. ¿No constituye una forma de inflación el hecho de que los consumidores descubran que cada vez hay más artículos recién comprados que se averían, se hacen pedazos y tienen que ser reparados? Me parece que un país que permite que la Ley de Murphy se adueñe de año en año de una parte cada vez mayor de la economía padece inflación, aun cuando los precios permanezcan estables. Pero creo que podré explicar este punto con más claridad después de examinar las causas del segundo tipo de problema de calidad que abunda en la Norteamérica de hoy.

3. ¿Por qué no atienden los empleados?

La dolencia no es exclusiva de una clase, sexo, raza o religión. Afecta a todo el mundo y parece difundirse por doquier. Puede presentarse mientras se viaja en un tren de trabajadores en Westchester. El aire acondicionado no funciona y el calor es insoportable. El revisor camina sin prisa por el vagón, pidiendo los billetes.

–Pues no, parece que no funciona –dice encogiéndose de hombros cuando los pasajeros se quejan. Pero continúa pidiendo los billetes. Pasan diez minutos mientras los pasajeros se agitan, enjugándose la frente. Por fin, el revisor se acerca como quien no quiere la cosa a un panel de la pared, aprieta un interruptor y el ventilador empieza a bombear aire fresco.

Puede usted llegar en coche a una estación de servicio en Virginia y pedirle al empleado que revise el motor.

–¿Quién, yo? –pregunta él.

–Sí, usted.

De modo que comprueba el nivel de aceite, y tras limpiar la varilla en su uniforme, dice:

–Falta un cuarto de galón.

–Muy bien, póngamelo.

–No nos queda.

Algo similar le puede suceder en el supermercado. El joven que apila cajas de cereales no sabe en qué pasillo está la compota de manzana:

–Pregúnteselo al jefe.

–¿Dónde está?

–Hoy no ha venido.

La Administración es un área de alto riesgo. Un hombre de setenta y dos años solicita una nueva prestación de la Seguridad Social. El funcionario dice que pasarán dos años hasta poder cobrar el primer talón. Cuando el anciano ciudadano observa que puede que él ya no viva para esa fecha, el funcionario le responde: «No se preocupe, pasará a sus herederos».

Otra área de alto riesgo son los grandes almacenes. Los vendedores ya no salen al encuentro de los clientes. Son estos los que deben buscarlos. Un comprador avezado sabe encontrar signos reveladores: a veces se trata de un hombre agazapado en un rincón lejano; puede ser una mujer que no lleva bolso y que se pasea lentamente a su lado; o tal vez una figura constantemente agachada detrás de un mostrador distante. Encontrar a tres o cuatro personas charlando y riendo en medio de la sala no resolverá el problema.

–¿Puede atenderme alguien, por favor?

–Lo sentimos, no trabajamos en esta sección.

¡Ay del cliente que se tome la libertad de interesarse por algunos detalles suplementarios de los artículos o servicios de los que se ocupa el empleado!

–¿Me puede decir si esta pintura es lavable?

–Lo pone en la etiqueta.

–¿Dónde lo pone?

–No lo sé, señor. Yo sólo soy un mandado.

Las formas de incompetencia van desde la evasión sutil hasta la hostilidad manifiesta. Una joven está de brazos cruzados cerca de la caja registradora apoyándose en el mostrador. Cuando el cliente solicita su ayuda, responde abiertamente: «Mi descanso para el desayuno empezó hace un cuarto de hora. No pienso atender a nadie hasta que se acabe».

Es comprensible que los abusos que constituyan una violación de las leyes civiles o penales reciban la máxima atención por parte de los defensores de los consumidores. Cada año, las denuncias por negligencia, incuria e incumplimiento de contrato que afectan al personal de servicio se acumulan en los tribunales. Las hay contra conductores de autobuses por conducción temeraria, contra médicos por aplicar tratamientos erróneos, contra proveedores que distribuyen alimentos en mal estado, contra funcionarios que aceptan comisiones, e incluso contra irascibles empleados de estaciones de servicio que llegan hasta la agresión personal. Pero la mayoría de los casos de abusos no dan lugar a faltas procesables, y los abogados de los consumidores suelen pasarlas por alto como simples molestias. Pero no hay que subestimar la posibilidad de que estas molestias puedan llegar a destruir el bienestar de la víctima. Como se verá en breve, de los ficheros de una agencia de reclamaciones de consumidores se desprende que la información errónea y el mal servicio, tan extendidos en Norteamérica hoy, provocan un gran derroche de energía, y también mucha rabia y frustración.

Probablemente, hay que considerar los problemas que origina la plaga de mala información y mal servicio como una amenaza al sueño norteamericano mayor aún que la de los artículos de ínfima calidad. La razón para afirmar esto estriba en que el sector de los servicios y la información se ha convertido en muchos aspectos en un foco de la economía estadounidense todavía más importante que la producción de bienes. Desde 1947 los puestos de trabajo en este sector han estado creciendo a un ritmo casi diez veces superior a los de la industria. Hoy día, los empleos en el sector de proceso de personas y de información sobrepasan a los de la producción de bienes como mínimo en la proporción de dos a uno.

Iniciamos nuestra investigación sobre las causas de los problemas de la calidad de los productos preguntándonos por qué los niveles de calidad eran más altos en tiempos pretéritos. Parece que el mismo procedimiento resulta apropiado para tratar el problema de calidad de la información y de los servicios, y de hecho, históricamente, las condiciones responsables de la calidad en el primer campo son muy similares a las del segundo. Aunque influyen mucho la habilidad y la tecnología, el factor decisivo en ambos casos es la naturaleza de los vínculos sociales entre productor y consumidor. Lo que mejor garantizaba el buen servicio en el pasado era el hecho de

que servidor y servido se conocían mutuamente y tenían un interés personal en su mutuo bienestar. Esto se cumplía de forma quintaesencial en los servicios que prestaban los miembros de las pequeñas sociedades preindustriales o de la misma familia. Uno no puede estar mejor atendido que por los vecinos de toda la vida o por los parientes próximos, dentro de sus respectivas esferas de competencia. Como sucede con la producción de bienes, cuanto más nos alejamos de la intimidad a pequeña escala de la familia, aldea o vecindario, más probabilidades hay de encontrar servicios poco apropiados o inadecuados debido a la ausencia de relaciones personalizadas y motivadas.

Casi todos los nuevos empleos que surgieron en la economía norteamericana a raíz de la transición de la producción de bienes a la de servicios e información adolecen de la ausencia de este tipo de relaciones. Las empresas y organizaciones oficiales responsables de la contratación de la mayor parte del nuevo personal de servicios e información han sido sobre todo organizaciones burocráticas de grandes dimensiones en las que los trabajadores atienden a clientes totalmente desconocidos a los que sólo van a ver una vez en su vida. Además, como este personal pertenece al sector peor pagado de la mano de obra, por razones que aclararemos más adelante, su adiestramiento se ha reducido al mínimo y muchos de ellos son escasamente competentes en el desempeño de sus funciones.

Cada vez es más frecuente que el desinterés y la incompetencia se combinen para crear mala información y servicios deficientes cuyo impacto sólo se puede describir

como catastrófico. Nadie sabe a ciencia cierta cuántas de estas catástrofes sufren los consumidores cada año, pero se han convertido en un rasgo habitual de la vida norteamericana contemporánea. (No pretendo insinuar que Norteamérica sea el único país donde los perjuicios por malos servicios y mala información han alcanzado proporciones catastróficas. Hay razones para pensar que esto se produce en todas las economías burocratizadas y oligopólicas.) Vaya como ejemplo un caso archivado en la División para Asuntos del Consumidor del Departamento de Derecho y Seguridad Pública del estado de Nueva Jersey: la señora Brown (se trata de un nombre supuesto) encargó cuatro muebles de color azul mahón a juego (dos sofás y dos butacas) a una sucursal suburbana de uno de los grandes almacenes más importantes del país. Tres meses después de la fecha de compra apareció un repartidor con un sofá en vez de dos. Sí, había traído las dos butacas, pero una tenía un agujero y la señora Brown tuvo que devolverla. Tres meses después –seis meses desde la fecha de la compra– otro repartidor llevó un sofá azul marino y una butaca celeste con cojines azul marino, que no sólo no hacían juego entre sí, sino que tampoco pegaban con el sofá y la butaca azul mahón que ya estaban colocados en el cuarto de estar. La señora Brown devolvió ambas piezas y se puso en contacto con un empleado; se le dijo que el almacén enviaría cuatro muebles nuevos para evitar errores. Después de un mes, recibió una notificación en la que se le advertía que iba a recibir tres (y no cuatro) muebles: dos sofás y una butaca. Cuando telefoneó de nuevo, se puso al habla con otro empleado que le dijo que lo mejor era aceptar las tres

piezas y llamar después al almacén para reclamar. Al fin llegaron los muebles (una semana después de la fecha de entrega estipulada); pero resultó que los dos sofás eran otra vez de colores distintos y la butaca también estaba agujereada. Entre tanto, la señora Brown había comprado ya unas cortinas y una alfombra nuevas a juego con el sofá azul mahón, por lo que volvió a llamar al almacén. Otro empleado le prometió de nuevo cuatro piezas haciendo juego. El repartidor esta vez no llevó tres, sino una sola pieza, que también tenía un agujero. Finalmente, habló con una tal señorita Jay (tampoco es su nombre auténtico) que le aseguró, por tercera vez, que el almacén encargaría cuatro nuevas piezas al fabricante. Según escribía la señora Brown:

> Esto fue hace seis meses. Luego la señorita Jay me avisó de que había habido un error. Me dijo que habían encargado especialmente tres piezas en vez de cuatro y me preguntó si las aceptaba. Le expliqué todo el problema y ¿querrá usted creer que me aseguró que volvería a encargar cuatro piezas con fecha de entrega en julio de 1979? [¡dos años después de la primera compra!].

Pero cuando la señorita Jay intentó hacer el encargo, el fabricante le comunicó que ese artículo ya no se fabricaba. Mientras sucedía todo esto, el almacén seguía pasando factura por la compra total, «me canceló dos veces la cuenta y la entregó a una agencia de cobro pese a mis cartas de reclamación».

El perjuicio causado a la señora Brown alcanzó proporciones catastróficas porque cada nuevo empleado que la

atendía ni la conocía personalmente ni tenía la menor idea de lo que estaba sucediendo. En cada encuentro, la señora Brown tenía que empezar su historia desde el principio. Cada vez se hacía más larga, y al final parecía que se estaban contando el cuento de nunca acabar. Los efectos burocráticos impregnan la saga. Cada pedido salía bien y completo al principio, pero según pasaba de una oficina a otra, se embrollaba en algún eslabón de la cadena. Nadie sabía dónde. Y como hemos visto, un empleado incluso se sintió tan superado por las rutinas burocráticas que acabó por aconsejarle que no cancelase un pedido que ya se sabía de antemano que estaba equivocado, sino que lo aceptara y se quejara después a través de los canales pertinentes.

Las características de los empleos del sector de los servicios y la información que se incorporaron a la economía a partir de 1945 han influido en gran medida en el creciente aumento del mal servicio en la vida norteamericana. Como el personal de servicios e información se compone de empleados de «cuello blanco», se suele pensar que figura entre los sectores de la fuerza de trabajo mejor pagados. Los hechos lo desmienten. Más de la mitad (el 56%) de los empleados de este sector se inscriben en el segmento del mercado de trabajo con ingresos bajos. El 27% pertenece al nivel medio, mientras que sólo el 17% se encuentra en el nivel superior. Esto contrasta claramente con la distribución de los ingresos entre los empleados del sector industrial. Sólo una tercera parte de los empleos en dicho sector es de nivel bajo, el 40% es de nivel medio y el 26% de nivel superior. «Evidentemente, el hallazgo más sor-

prendente en cuanto al empleo en el sector servicios es que los trabajadores desempeñan actividades con bajos ingresos en un grado desproporcionado», escribe Thomas Stanback, economista y experto en servicios.

Los trabajadores del sector de los servicios y la información, en consonancia con sus bajos salarios, también suelen ser más jóvenes, tienden a trabajar sólo media jornada y a cambiar con frecuencia de empleo. Por razones que se discutirán en otro capítulo, las mujeres ocupan en la actualidad la mitad del total de puestos de trabajo en este sector. Desafortunadamente, las tres cuartas partes de sus puestos de trabajo son empleos con bajos ingresos.

Por ejemplo, en las tiendas minoristas, donde los salarios sólo alcanzan la mitad de la media nacional, se ha producido recientemente un incremento en el porcentaje de vendedoras (del 45 al 56%), en la proporción de trabajadores menores de veinticinco años (del 27 al 40%) y en la proporción de empleados de media jornada (del 29 al 35%). La mitad de las mujeres que actualmente trabajan en tiendas minoristas no han conservado sus puestos durante más de dieciocho meses.

Muchos trabajadores de media jornada o temporales del sector de los servicios y la información no han recibido ningún tipo de adiestramiento. Por ejemplo, Louise Kapp Howe, la autora de *Pink Collar Worker* (1977), se colocó una vez como vendedora temporal de abrigos de mujer en Gimbels. Para enseñarle la ubicación de los diferentes modelos y tallas de los abrigos, el director del departamento dio una vuelta por la sala señalándole vagamente unos percheros distantes. Sin más ni más, se le encomendó

acto seguido una clienta que buscaba un «abrigo de cachemira negro, de la talla 18».

Enfrentándose a una sala llena de percheros con prendas de vestir de modelo y talla desconocidos, Howe condujo a la señora a una sección que tenía abrigos ribeteados de piel.

«No lo quiero ribeteado, sino de cachemira. De cachemira, todo negro», dijo la clienta con recelo. Así que continuaron paseándose por los percheros hasta que intervino otra empleada que les aseguró que la tienda no tenía abrigos de cachemira.

Después, Howe entrevistó a una empleada con más experiencia. «¿Le gusta vender?», preguntó. La empleada, que tenía acento extranjero, respondió: «¿Cómo?, ¿vender? Esto no es vender». Y explicó así la diferencia:

> Vender es cuando interesa conocer al cliente y que él te conozca a ti, ayudarle a encontrar lo que más le conviene y saber entender lo que necesita exactamente. Aquí no se vende. Entra una señora, pide algo, tú se lo buscas y ella lo compra o no, y se acabó. Ya no la vuelves a ver nunca más. Eso no es vender. Eso es enseñar un muestrario.

Resulta bastante irónico que la transformación que ha sufrido la economía estadounidense, desde la producción de bienes a la de servicios e información, haya sido interpretada como el final de la sociedad industrial y el advenimiento de la era «posindustrial». En teoría, la sociedad posindustrial está surgiendo de la sociedad industrial como ésta surgió antaño de la agrícola. Durante los siglos XIX y principios del XX, disminuyeron los em-

pleos agrícolas al tiempo que aumentaban los puestos de trabajo en las fábricas; hoy día aumentan las ocupaciones en los servicios al tiempo que disminuyen las de las fábricas. «Lo que está claro», escribe el sociólogo Daniel Bell, «es que si una sociedad industrial se define como productora de bienes, y la industria es decisiva en la configuración de su fuerza de trabajo, los Estados Unidos han dejado de ser una sociedad industrial». Pero creo que Bell y los demás entusiastas de la era posindustrial se han dejado engañar por la idea de que el trabajo de oficina, de «cuello blanco», es completamente diferente del trabajo de fábrica, o de «cuello azul», por la idea de que el proceso de personas e información entraña más prestigio, es más intelectual, está mejor pagado y resulta menos arduo que apretar tornillos en una cadena de montaje. Esta forma de ver las cosas guarda poca relación con la auténtica naturaleza de los empleos del sector servicios y con su efecto sobre el carácter de la fuerza de trabajo, ahora o en un futuro previsible.

Los verdaderos empleos que desempeña en la actualidad el personal de servicios e información se asemejan mucho a los que aparecen en la famosa descripción de una fábrica de alfileres que hizo Adam Smith en el siglo XIX. Según Smith, la esencia de la división del trabajo industrial consiste en que «manos distintas» realizan operaciones diferentes: «Un hombre va sacando el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto le saca punta, un quinto remacha la parte superior para ajustar la cabeza», y así sucesivamente hasta el que pone los alfileres en su envoltorio de papel. Cuando los servicios los producen «manos distintas» que realizan operaciones

diferentes, lo que tenemos son servicios industrializados, no una sociedad posindustrial. Por ejemplo, en cualquier oficina grande y moderna, unos empleados abren la correspondencia, otros fechan y clasifican los pedidos, otros saldan los créditos, otros comprueban los artículos para ver si están en inventario, otros distintos pasan a máquina las facturas, aumentan los precios, hacen el descuento, calculan los gastos de envío y expiden el artículo al cliente. Además, como subraya Harry Braverman en su libro *Labor and Monopoly Capital,* esta detallada división de las tareas conduce a la separación entre operaciones mentales y físicas y entre la dirección y los trabajadores, tal como sucede en la fábrica.

> Al igual que los procesos industriales [...] el trabajo de oficina está analizado y distribuido entre muchos trabajadores específicos, que pierden la visión del proceso como un todo y de la política a que obedece. Desaparece el privilegio especial del empleado de antaño, el de ser testigo del funcionamiento de la empresa como un todo. Cada una de las actividades que exige una interpretación de la política o un contacto que exceda el ámbito del departamento o la sección se convierte en patrimonio exclusivo de un funcionario de mayor categoría.

Uno de los puntos álgidos en lo que se refiere a la falta de especialización de los trabajadores del sector de los servicios y la información es el negocio de los restaurantes. A medida que se van extendiendo las cadenas de «comida rápida», se suprime la necesidad de cocineros y *chefs* cualificados, menús personalizados, camareros, ca-

mareras y mozos profesionalizados. Es la hora de los «equipos y productos diseñados para que los manejen (o vendan) personas escasamente adiestradas, sin cualificar, cuya inestabilidad en el empleo es altamente predecible», es decir, personal de media jornada cuyo trabajo consiste en ir sacando paquetes uniformes que contienen alimentos preparados y congelados en otro lugar y servirlos sin florituras («limpie su propia mesa»).

Las tareas sencillas, monótonas, rutinarias y repetitivas que se realizan en las oficinas, las escuelas o los hospitales producen el mismo efecto en la psicología del trabajador que las tareas sencillas, monótonas, rutinarias y repetitivas que se llevan a cabo en las fábricas. En ambos casos, los trabajadores se alienan, se aburren y se desinteresan del producto, ya se trate de un producto manufacturado o de un servicio. Cierto es que cuando Karl Marx expuso por primera vez la sintomatología de la alienación en 1844 tenía *in mente* a los obreros de las fábricas, pero ello se debía sencillamente a que todavía había pocos empleados rutinarios en el sector del proceso de información y personas en la economía privada, y el trabajo en la Administración (salvo en el Ejército) todavía era muy rudimentario.

Los empleos industrializados en oficinas y tiendas –esto es, las ocupaciones de «cuello blanco» y de «cuello rosa»– se pueden volver tan alienantes como los de los obreros industriales. De hecho, se podría incluso decir que los casos más antiguos de mano de obra alienada probablemente se dieron no entre los trabajadores de la fábrica de alfileres de Adam Smith, sino entre los escribas y funcionarios de bajo nivel de las burocracias gubernamentales

que fueron características de las antiguas civilizaciones de China y Oriente Próximo. Ya existían oficinas y despachos gubernamentales en los que manos distintas realizaban distintas operaciones mucho antes de que se inventasen la máquina de vapor o la cadena de montaje.

Los augures de la sociedad poscapitalista, al igual que los de la sociedad posindustrial, suelen pasar por alto este punto. Por ejemplo, Harry Braverman sostiene que la división detallada del trabajo y el antagonismo entre dirección y trabajadores son rasgos intrínsecos de las sociedades capitalistas, y no así de las socialistas. En su opinión, la propagación de la alienación al trabajo de oficinas y otros empleos no industriales se deriva de la tendencia de las empresas capitalistas a subordinar la organización del trabajo y el bienestar del trabajador a la búsqueda de beneficios. A medida que madura el capitalismo, va extendiendo el mismo tipo de organización laboral a todos y cada uno de los engranajes de la economía, acabando por abarcarlo todo, desde las agencias de citas por correspondencia hasta los restaurantes de comida al minuto. Por contraposición, Braverman sostiene que bajo el socialismo es posible disfrutar de los beneficios de la producción industrial en masa y al mismo tiempo reorganizar el proceso laboral para eliminar la odiosa separación entre dirección y obreros, así como la esclavitud que supone la división detallada del trabajo. Sin embargo, hasta Braverman admite que ninguna nación moderna ha progresado todavía en esta dirección, y mucho menos los países del bloque soviético, en los que la organización del trabajo sigue «diferenciándose poco de la que se da en los países capitalistas». Puesto que los ele-

mentos de juicio disponibles actualmente muestran con toda claridad que la división pormenorizada del trabajo subordinada a una élite gerencial está al menos tan bien desarrollada en las sociedades industriales socialistas como en las capitalistas, no parece justificado suponer que la propagación de estos rasgos al trabajo de oficina y otros servicios sólo pueda explicarse sobre la base de los procesos específicos de la fase monopolista del capitalismo. No debiéramos olvidar el hecho de que la aplicación a escala más gigantesca del modelo de la fábrica de alfileres al trabajo de oficina en los Estados Unidos se da precisamente en la burocracia federal, cuyos empleados rara vez se han visto constreñidos por la necesidad de producir un beneficio (con consecuencias que se analizarán en el siguiente capítulo).

Una generación anterior de teóricos sociales se inclinaba a predecir que la división del trabajo en la sociedad industrial daría lugar a una forma superior de vinculación social. Frente a Marx, quien predijo que la división del trabajo desembocaría en una lucha de clases entre obreros y capitalistas, el sociólogo de finales del siglo XIX Emile Durkheim y sus discípulos sostenían que la industrialización llevaría a la unidad «orgánica» de la vida social. La sociedad, en vez de escindirse como consecuencia de los intereses antagónicos de sus diferentes clases y grupos profesionales, se mantendría unida con más fuerza que nunca, ya que todas las personas se volverían dependientes de las demás del mismo modo que los ojos, las manos, el corazón, etcétera, en el cuerpo.

Hasta el momento, Durkheim ha demostrado tener razón al decir que la sociedad industrial no se escindiría

por causa de la división en clases; pero su idea de que la división industrial del trabajo conduciría a una forma de vida social más solidaria guarda tan poca semejanza con el curso real de los acontecimientos como la visión marxiana de una lucha de clases a la que seguiría una utopía donde éstas habrían desaparecido. Me parece que ni Marx ni Durkheim se dieron cuenta de que el potencial de las personas para perjudicarse mutuamente aumentaría como consecuencia de la propagación de la división detallada del trabajo a los empleos del sector de los servicios y la información. En realidad, la alienación puede tener consecuencias mucho más graves cuando aflige a ciertas clases de trabajadores de servicios e información que cuando afecta a los obreros industriales. Los primeros pueden dañar, deformar y matar tanto psicológicamente como físicamente. Por ejemplo, los médicos, enfermeras y empleados de hospital alienados hacen que aumente la incidencia de errores profesionales que son causa de lesiones físicas. Entregan a las madres niños que no son suyos, dejan que los pacientes se desangren hasta morir en la sala de urgencias mientras esperan a que se verifique su cartilla del seguro, operan por error a pacientes sanos y se confunden al extirpar los órganos. Todos éstos son incidentes ampliamente divulgados recientemente. También hacen que millones de personas más afortunadas se sientan inferiores y desvalidas al tratarlas como si fuesen parte del inventario de un almacén de maderas o de rollos de tela.

El comité del Congreso para Asuntos del Consumidor estima que los automovilistas malgastan 10.000 millones de dólares en reparaciones mal hechas. ¿Cuántos miles de

millones de dólares se despilfarran pagando a maestros deficientes que, o no se preocupan, o no saben cómo lograr que sus lecciones sean fructíferas? ¿Quién puede fijar el precio del daño psicológico y social que suponen los perjuicios catastróficos que causan nuestras escuelas y facultades, burocráticas e impersonales?

A principios del periodo de posguerra, la ausencia de alienación entre los trabajadores del sector de los servicios y la información era atribuible, en parte, al prestigio que suponía trabajar en una oficina o una tienda. Pero cuando este trabajo se volvió más rutinario y se empezó a contratar a más mujeres, el atractivo esnob del empleo en este sector comenzó a declinar. Los empleados empezaron a pensar en los sindicatos y éstos a su vez en ellos, lo que dio lugar a nuevos y urgentes incentivos para la progresiva industrialización de los empleos del sector y a un fuerte aumento en la incidencia de la desinformación y malos servicios con resultados catastróficos.

Los gerentes de las empresas de servicios e información respondieron ante la sindicación y la elevación de los costes laborales exactamente igual que en la industria. Tras llevar la división detallada del trabajo hasta el extremo de hacer que los trabajadores desempeñasen funciones sumamente rutinarias y maquinales, dieron el paso de sustituir a los seres humanos por las propias máquinas. Donde más lejos ha llegado esta secuencia es en el campo del proceso de información, con la introducción de terminales de pantalla, máquinas de escribir que corrigen y hacen copias de forma automatizada, escáneres ópticos para archivar, transmisiones de facsímil, correo electrónico y máquinas registradoras y facturadoras dotadas de la más sofisticada tecnología de microchips.

Antes de que el Citibank automatizara sus instalaciones, hacían falta tres días, treinta etapas de proceso y catorce personas trabajando con seis ficheros para preparar una carta de crédito. Después de la automatización, un individuo instalado en una «carlinga» de proceso de datos podía llevar a cabo la tarea el mismo día en que se recibía la petición.

Los entusiastas de la automatización sostienen que la oficina electrónica «aliviará la monótona pesadez del trabajo habitual en las "fábricas de papeleo" de Norteamérica [...] creando carreras más estimulantes para los oficinistas». Según la dirección del Citibank, «el empleado, que antes era un escribiente de visera y manguitos, ahora es un profesional de primera categoría cuyo empleo se adecua a la misión de la institución». Es indudable que algunos oficinistas creerán que se han promocionado con la nueva tecnología. Un antiguo empleado «de visera y manguitos» del Citibank, por ejemplo, se deshacía en elogios con el nuevo sistema:

> Es probable que la automatización deje a algunas personas sin trabajo; pero lo que les quita es un trabajo pesado y aburrido. A mí me ha dado un empleo mejor y de más responsabilidad.

Pero instalarse en la cabina y acoplarse al ordenador no ha supuesto una excesiva promoción para la mayoría de los empleados de secretaría y oficina. Por el contrario, los datos de que se dispone indican claramente que

la automatización burocrática ya ha provocado un incremento en la división pormenorizada del trabajo, la eliminación de la mayoría de los puestos de secretariado más interesantes y versátiles y una posterior degradación de habilidades y salarios. En un estudio de los sociólogos Evelyn Glenn y Roslyn Feldberg realizado en 1977 sobre cinco grandes empresas, se llegaba a la conclusión de que los trabajos de oficina automatizados eran más mecánicos y limitados, y que «las principales salidas para los empleados de oficina no pasaban de ser de tipo horizontal o descendente». Karen Nussbaum, miembro de la Asociación Nacional de Empleados de Oficina, escribe:

> La automatización de la oficina, tal como se está practicando hoy día, exige que muchísimas personas introduzcan tediosamente los datos, que no se equivoquen al pulsar los botones, que rellenen formularios «para el ordenador» con perfecta exactitud y alimenten el ordenador con los formularios. Cada trabajadora [sic] debe sujetarse a la disciplina que impone el sistema de la máquina. Lo más corriente es que los empleados trabajen con terminales de ordenador estrictamente programados para realizar una única tarea.

Sentado en una cabina modular, enganchado al ordenador, con los ojos pegados a la pantalla, es más probable que el empleado de la oficina automatizada se aburra más, se vuelva más apático y se sienta más alienado que el empleado de tiempos anteriores a la automatización. Las mismas máquinas supervisan y disciplinan a sus operadores, eliminando prácticamente el contacto y la

conversación con otros trabajadores, salvo con aquellos que estén cerca realizando funciones similares. Esto es lo que relata el operador de un terminal:

> Hay paneles de seis pies de alto alrededor de todos los operadores. Estamos divididos en grupos de trabajo de cuatro a seis personas, con un supervisor para cada grupo. En muchos casos, no vemos a nadie en todo el día, salvo en el descanso de diez minutos para tomar café y a la hora de comer. Todo lo que vemos alrededor nuestro son paredes y algunas veces al supervisor. El aislamiento es terrible.

Un estudio alemán puso de manifiesto que los operadores de terminales experimentaban el doble de fatiga, alienación, monotonía y falta de estímulo en su trabajo que los empleados de oficina tradicionales. Otros estudios relacionan el uso de terminales con afecciones de vista cansada, jaquecas, tensión y dolor de espalda, así como problemas de estrés.

Son bien conocidas las visiones utópico-futuristas que describen las «casas de campo electrónicas de la tercera ola», donde los oficinistas, después del desayuno, bajan tranquilamente al sótano, se instalan en su módulo, ponen en marcha el terminal de vídeo y cumplen con su trabajo sin abandonar nunca el hogar. Lo cierto es que no parece que el ordenador vaya a mitigar la alienación de los trabajadores industrializados del sector de los servicios y la información en un futuro previsible.

Es probable que la automatización empiece a reducir muy pronto la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo dedicada a la producción de servicios e información (un

punto que volveré a tocar en el último capítulo). Pero no cabe esperar ningún descenso en el *porcentaje* de recepcionistas insolentes, de taquilleras vociferantes, de agentes de información con acento extranjero que ni siquiera saben escribir bien, de camareras que no te dan mesa porque están muy ocupadas charlando, de carteros, electricistas y fontaneros recalcitrantes en su incapacidad, de administradores modestos que no se privan de sisar, ni del síndrome «no tengo ni idea, señor, yo sólo soy un mandado» que afecta a los dependientes.

Desde las mecanógrafas hasta las telefonistas, desde los empleados de almacén hasta los clasificadores de correo, la automatización implica saber y pensar cada vez menos. Al utilizar máquinas exploradoras ópticas, los empleados de archivo pueden permitirse el lujo de desconocer la secuencia del alfabeto. Los cajeros de supermercado ya no tienen que saber sumar ni restar. Los vendedores de billetes de avión pueden olvidarse de los horarios. De arrogantes funcionarios, de cuya honestidad, habilidad y perspicacia dependía la supervivencia del banco, los cajeros han pasado a ser modestos apéndices del ordenador central, «simples operadores de caja registradora en un supermercado de dinero».

Esta ofensiva automatizada para vestir de oficinista al obrero que hacía alfileres de Adam Smith está cobrando tales proporciones que incluso el futurólogo Alvin Toffler tiene que encajarla en su panorama de las cosas venideras consolándonos con la idea de que, por lo menos, los analfabetos se sentirán más a sus anchas en el futuro que hoy día. Como los salarios ya no estarán ligados a la capacidad de leer,

> los encargados de la reserva de plazas de avión, el personal de almacén y los mecánicos podrán funcionar igual de bien en su trabajo escuchando en vez de leyendo, ya que la máquina les dirá paso a paso lo que deben hacer a continuación o qué pieza hay que cambiar.

Mientras la automatización continúe mermando la disposición de los empleados de servicios e información para cooperar, disminuyendo su nivel de competencia en vez de incrementarlo y enclaustrándolos en una serie de rígidos procedimientos burocráticos que eliminan la posibilidad de adaptarse a situaciones nuevas o atípicas, la calidad de los servicios y la información seguirá descendiendo. En algún momento, bien sea al principio, al final o en fases intermedias del proceso, las máquinas generadoras de servicios e información, lo mismo que las máquinas industriales, necesitan personas que las manejen y mantengan. Y de este modo, con cada nuevo avance en la automatización, invariablemente anunciado como el inicio de una nueva era de vida más fácil, el alcance e intensidad de los malos servicios y la mala información han aumentado. En vez de mejorar la calidad de los servicios y la información, la automatización sólo ha conseguido crear nuevos lazos asimétricos de dependencia entre clientes desprevenidos y trabajadores alienados, convirtiéndose en una fuente de molestias y frustración.

La informatización de las cuentas de crédito, por ejemplo, dejó a millones de personas confiadas en manos de procesadores de datos aburridos que podían dar un vuelco a la vida de cualquiera con sólo pulsar un botón.

Por simple petición, y sin conocimiento del interesado, las compañías nacionales de evaluación de créditos facilitan a los bancos y grandes almacenes el historial crediticio de las personas que solicitan préstamos, hipotecas y tarjetas de crédito. Estas compañías obtienen su información de los anteriores acreedores y de las actas judiciales sobre retención de sueldos, juicios y bancarrotas.

Son muchas las formas en que pueden surgir informes erróneos. El empleado que pide información desde la tienda o la compañía de tarjetas de crédito puede equivocarse con el número de la Seguridad Social del consumidor. Entonces, el ordenador de la compañía de crédito puede facilitar el *dossier* de otra persona cuyo nombre y número se parezcan. O bien el personal de la compañía de crédito puede suministrar al ordenador datos incorrectos. Cuando el consumidor descubre que se ha cometido un error, ya se ha causado un daño considerable y costará mucho trabajo borrar los datos de la memoria del ordenador:

> Desde 1973 han estado acumulando información falsa en mi ficha, enviándola sin mi conocimiento a cuantas compañías la solicitaban. Me prometieron tomar medidas inmediatamente. Les llamé al cabo de seis semanas para comprobar los resultados de sus medidas inmediatas, y una secretaria, que me tuvo un cuarto de hora al teléfono, me dijo que los técnicos estaban volviendo a programar mi ficha y que tendría noticias suyas dentro de poco. Sólo Dios sabe lo que estarán programando ahora sobre mí.

Esta misma compañía le hizo lo siguiente al señor D. M.: éste había comprado con un préstamo bancario de 2.200 dólares un coche de segunda mano que al poco tiempo quedó destrozado en un accidente. Su compañía de seguros evaluó el daño en 800 dólares y remitió la suma directamente al banco. D. M. continuó pagando con toda diligencia el resto de los plazos del préstamo que aún debía al banco. Sucedió, sin embargo, que éste quebró y fue absorbido por la Federal Insurence Corporation. Esta compañía no tardó en exigirle a D. M. el pago inmediato e íntegro de su deuda, le demandó cuando no pudo reunir el dinero y logro retenerle el salario. Este hecho quedó inmediatamente reflejado en su ficha de la compañía de crédito, aunque no así las circunstancias que lo motivaron. El resultado es que ahora no le dan crédito en ninguna parte. Mucho me temo que la «tercera ola» de Toffler ya ha barrido a gente como D. M.: «Dicen que hasta dentro de siete años esto no se borrará de mi ficha. Es demasiado. ¡Socorro, por favor!».

Durante los años sesenta muchas compañías y agencias gubernamentales consiguieron reducir los costes gracias a la informatización de la contabilidad y los registros, pero debido a la apatía, la incompetencia y la burocratización del personal a cargo de estas tareas, esto supuso un incremento de los costes para innumerables consumidores a quienes les pasaban factura por artículos que habían devuelto, que no habían recibido o que ni siquiera habían comprado. Los grandes almacenes son un campo de batalla particularmente infernal en la desigual pelea que libran los empleados con ordenadores que pueden escupir mil cartas amenazadoras por minuto

contra los clientes indefensos que ni siquiera tienen máquina de escribir.

«¡Por favor, ayúdenme!» Así empieza una típica carta sobre abusos a través de ordenador que figura en el archivo de una agencia de consumidores. «Me están presionando para que pague 128 dólares que supuestamente debo, o, de lo contrario, mandarán mi nombre a una lista nacional de morosos.» Quien esto escribe afirma que no debe nada, que ha llamado repetidas veces al almacén y realizado numerosas entrevistas personales para tratar de enterarse de qué es lo que debe, sin haberlo conseguido todavía. Esta pauta se repite en todos los casos:

> Desean que pague unos préstamos de financiación, pero no he recibido ninguna factura. La persona con la que hablé era muy grosera. Me colgó bruscamente el teléfono.
>
> He escrito dos veces a su oficina de Filadelfia, y una a la de Newark, y he hablado por teléfono con uno de sus empleados. Sólo he conseguido recibir facturas cada vez mayores. Después me mandaron una ficha amarilla diciendo que habían cancelado mi cuenta. ¡Esto es el colmo!
>
> Hasta la fecha no he recibido respuesta alguna a mis cartas. Vuelvo a insistir en que no tengo ningún registro de compra por la cantidad en cuestión. Les he pedido que, o bien corrijan mi cuenta, o me manden una justificación de la compra. No me han hecho ningún caso...
>
> Todos los esfuerzos que he hecho para aclarar el lío, por teléfono o por carta, han sido inútiles. Su personal no coopera...

¿Con qué frecuencia se producen los perjuicios de facturación por ordenador? En un estudio realizado por T. D. Sterling, miembro del Departamento de Informática de la Universidad Simon Fraser, el 40% de los encuestados en una muestra de consumidores de clase media había detectado errores o tenía quejas por la forma en que se habían manejado sus cuentas informatizadas en los doce meses anteriores. La queja más frecuente consistía en errores de facturación por compras inexistentes o inexactitudes en los cobros de los créditos de las compras a cuenta. Los infractores más frecuentes eran, por este orden, los grandes almacenes, las compañías de tarjetas de crédito, las empresas de servicio público y las agencias de venta por correo. La mayoría de las personas de la muestra de Sterling logró que sus quejas fueran atendidas dedicando una media de dos horas y media a las gestiones y esperando los resultados durante una media de ocho semanas. Pero un desafortunado 20% tuvo que emplear más de veinte horas y esperar más de veinte semanas. Al tratar de poner las cosas en claro, muchos encuestados señalaban que les habían tratado de «alborotadores», y que les habían amenazado con la pérdida de sus referencias crediticias. En el 10% de los casos hubo que efectuar gestiones suplementarias para suprimir los intereses indebidos acumulados a las facturas incorrectas. Todos los clientes que a la postre lograron demostrar que habían sido víctimas inocentes, coincidían en quejarse de que se les recibía con un «silencio glacial». Sterling concluye su informe con algunas observaciones espeluznantes sobre el actual auge de los sistemas electrónicos de proceso de datos que no necesitan papel:

Al observar la frecuencia con que se producen los errores y la ostensible dificultad para enmendarlos, la pregunta que naturalmente nos viene a la mente es: ¿Qué sucederá cuando las pruebas visibles que permiten la intervención de cuentas, como cheques, facturas y recibos, se sustituyan por señales electrónicas?

Como ha señalado el sociólogo Benjamin D. Singer, puede que la próxima generación nunca sepa lo que antaño era llamar o escribir a un organismo oficial o a una empresa comercial con la seguridad de recibir una respuesta responsable. A medida que la producción de servicios e información sufre un proceso creciente de industrialización, concentración, burocratización y automatización, cada vez son más las organizaciones productoras de servicios e información que empiezan a operar como si se protegiesen detrás de un espejo. Ellos saben quién es usted; le envían los pedidos; le pasan factura; le llaman; le amenazan. Pero usted no sabe quiénes son ellos. «En un caso tras otro», escribe Singer, «aparece el mismo tipo de experiencia. Los interesados llaman, escriben, aparecen en persona... y se ven aislados, no pueden establecer contacto, se les ignora o no son capaces de abrirse camino a través de esos canales laberínticos». Sumando llamadas telefónicas, cartas y mensajes desatendidos, se sabe que una organización como la compañía eléctrica Consolidated Edison de Nueva York, no hace caso o «extravía» más de un millón de comunicaciones de sus clientes al año. Muchas organizaciones juegan deliberadamente al escondite con los clientes: los supermercados usan números de teléfono que no figuran en la guía; una

macroempresa de reparto proporciona listas de las entregas a efectuar, pero ningún teléfono al que llamar si la fecha es inoportuna; las tarjetas de garantía tienen impresionantes orlas verdes en los bordes, pero no traen el número de teléfono ni la dirección del fabricante. Algunas organizaciones instalan deliberadamente «circuitos de demora» –la persona que les llama oye sonar el teléfono durante mucho tiempo antes de que conteste la secretaria o la operadora–, sabiendo que la mayoría de la gente colgará si nadie responde inmediatamente.

Como hemos visto en el capítulo anterior, los oligopolios y conglomerados industriales atraen a ejecutivos especializados en política monetaria y *marketing* pero que carecen de interés directo u orgullo personal por sus productos. Al darse las mismas condiciones en las agencias y empresas productoras de servicios e información, los ejecutivos que las dirigen suelen ser del mismo tipo. Algunos incluso adoptan estrategias deliberadas para dificultarle al cliente en todo lo posible la revisión de las facturas erróneas, partiendo del supuesto de que el cliente siempre es culpable hasta que pueda demostrar su inocencia. Otros parecen actuar en la creencia de que van a ganar más amordazando las reclamaciones y contestándolas automáticamente con procedimientos de intimidación que prestando atención a las cartas y llamadas de los clientes. Algunas compañías envían las facturas siguiendo una planificación que prácticamente les asegura que el cliente incurrirá en un recargo posterior cada mes.

El ordenador, al menos tal como se ha utilizado hasta ahora, ha resultado ser el instrumento más eficaz jamás inventado para burocratizar las relaciones interpersona-

les. Como la nueva tecnología de microchips facilita la propagación de todos estos defectos y perjuicios desde las organizaciones más extensas hasta las más modestas, lo más seguro es que la trama de la vida cotidiana en los Estados Unidos se haga cada vez más formal e impersonal, y también más ineficiente. En tiempos pasados hacían falta miles de empleados, secretarias y administradores para crear un medio burocrático capaz de diluir las responsabilidades por la mala información y los perjuicios. Hoy día, gracias a los ordenadores personales, todas las pequeñas empresas y agencias, incluida la ferretería del barrio, pueden emular el estilo burocrático echándole la culpa de los perjuicios al ordenador. En consecuencia, puede que muy pronto la burocratización de las formas de comportamiento y pensamiento sea algo tan cotidiano en la vida norteamericana como la tarta de manzana de la abuelita. Voy a ofrecer un ejemplo personal. Cuando hace poco traté de pagar una factura en un pequeño hospital, la cajera me informó de que la cantidad que debía por una semana, sin contar los honorarios de los médicos, era de 13.000 dólares. Puesto que al paciente sólo le habían tratado por lesiones relativamente leves que no habían requerido una intervención quirúrgica, evidentemente tenía que haber un error en la cuenta. De hecho, como más tarde se constató, ¡me habían cobrado 10.000 dólares de más! Pero la cajera no lo sabía y no mostró el menor interés en descubrir por qué la factura había aumentado tanto. Ni me preguntó qué es lo que le había ocurrido al paciente. Lo que sí hizo fue volver inmediatamente a la consola del ordenador y anunciarme con aire terminante: «Esto es lo que dice aquí. Si no está seguro sobre la forma de pago que le conviene, puede usted consultar con nuestro asesor financiero».

El hecho de que se haya ido deteriorando la calidad de los bienes y servicios pese a los grandes avances en la tecnología industrial puede resultar difícil de creer. Innumerables spots publicitarios insisten en que los nuevos productos y servicios son mejores que los antiguos. Todo se ha hecho en nombre de la conveniencia y la eficiencia. Hasta hace poco, la gente creía que quejarse era antinorteamericano y los gerentes explotaban este residuo de sentimiento puritano tildando a los clientes insatisfechos de «alborotadores». Pero creo que hay un signo infalible que muestra que lo que se ha venido haciendo en nombre de la conveniencia y la eficiencia no ha llegado a cumplir el propósito deseado. Se trata del síntoma del dólar menguante. Si las economías de escala y la automatización han contribuido a la eficiencia de la producción de bienes y servicios, ¿por qué ha aumentado, en lugar de disminuir, el coste general de los bienes y servicios en términos del poder adquisitivo del dólar?

4. ¿Por qué menguó el dólar?

La maquinaria de todo tipo, desde la usada en la industria a la usada en la minería, desde la agrícola a la de transporte, se hizo más grande, más potente y automática. Los metales se hicieron más ligeros y resistentes. Las fibras sintéticas revolucionaron la industria textil y de confección; los materiales plásticos, las industrias de los recipientes, el mobiliario y los utensilios domésticos; los motores a reacción, el transporte aéreo; y las nuevas variedades de semillas de alto rendimiento, los fertilizantes químicos y los pesticidas dieron al traste con la agricultura tradicional. El ingenio desplegado por la ciencia y la ingeniería en todos los campos produjo oleadas de inventos que ahorraban trabajo desde ascensores automáticos de alta velocidad hasta máquinas de escribir eléctricas y túneles de lavado de automóviles. Sin embargo, el hecho es que ha sido justo durante el periodo de progreso tecnológico más asombroso de la historia de la especie humana, una época que

ha visto florecer un sinnúmero de dispositivos automáticos que sirven para ahorrar trabajo y que las anteriores generaciones no podían siquiera imaginar, cuando Norteamérica se ha visto sacudida por la peor inflación sufrida en tiempos de paz de toda su historia. Parece que todo este progreso tecnológico hubiera debido abaratar los bienes y servicios; pero lo cierto es que en 1980 la media de los precios era más de tres veces superior a la de finales de la Segunda Guerra Mundial.

La inflación actual carece de precedentes en la historia norteamericana. Durante todo el siglo XIX, los precios tendían a bajar, salvo en las breves fases de *boom* y recesión del ciclo económico. Hasta ahora no se habían producido aumentos bruscos y prolongados del coste de la vida más que en tiempos de guerra. Todos los anteriores incrementos ininterrumpidos del coste de la vida habían sido consecuencia clara de las enormes deudas que el gobierno contraía debido a las emergencias bélicas. Cuando éstas se subsanaban, los precios retrocedían a los niveles anteriores a la guerra. Por ejemplo, después de la Guerra Civil los precios al por mayor experimentaron un descenso del 60% en 1890 y al finalizar el siglo estaban por debajo del nivel de 1800. Del mismo modo, los precios bajaron casi un 50% después de la Primera Guerra Mundial. Pero después de la Segunda Guerra Mundial y la de Corea, los precios ya no volvieron a los niveles anteriores al conflicto. Cuando se inició la guerra de Vietnam, los precios ya habían rebasado con mucho los de 1951, y cuando finalizó, el coste de la vida no sólo no se redujo a los niveles de 1965, sino que empezó a aumentar a un ritmo más rápido que nunca.

Por supuesto, el público está convencido de que fue el embargo árabe del petróleo lo que elevó la tasa de inflación a números de dos cifras durante los años sesenta. Pero pocos economistas estiman que el incremento en los precios del petróleo haya repercutido en más de un 1% en el aumento de la tasa de inflación. Incluso si el coste de la energía hubiera aumentado simplemente al mismo ritmo que otros bienes y servicios, la tasa de inflación había rondado el 10% anual en 1980.

La nueva forma sin precedentes de inflación que se ha desencadenado en los Estados Unidos hoy en día es el síntoma de una crisis: un timbre de alarma de una inmensa máquina social cuyas piezas se arañan unas a otras, cuyos controles se han bloqueado y cuyo motor funciona cada vez más deprisa, pero tan sólo para generar más calor y más humo, en lugar de productos útiles. Para comprender las causas de que esta gran máquina haya empezado a funcionar tan mal y por qué ha aumentado el coste de la vida, en vez de descender, debemos retroceder a los años treinta, cuando se sentaron las bases para el desarrollo de los oligopolios públicos y privados, de las burocracias y de la economía de servicios e información.

Entre 1929 y 1932 más de la cuarta parte de los integrantes de la fuerza de trabajo perdieron su empleo, 9.000 bancos cerraron y la producción industrial se redujo a la mitad. Temiendo que una repetición de esta experiencia aterradora desembocara en el comunismo o en el fascismo, el Gobierno federal se vio en la obligación de asumir la responsabilidad de regular el ciclo económico. Esto se llevó a cabo siguiendo las teorías del economista británico John M. Keynes. Las bajadas en el ciclo debían controlarse aumentando la oferta monetaria, reduciendo los tipos de interés e incrementando el nivel de gastos estatales, en diferentes combinaciones según las necesidades. Una vez que los negocios iniciaran su recuperación, había que invertir estas medidas. Nunca fue un secreto que, si se mantenían las medidas de estímulo después de que se hubiera recuperado la economía, el resultado sería la inflación.

Ahora podemos apreciar retrospectivamente que las teorías de Keynes tenían un grave fallo. Keynes suponía que las medidas gubernamentales de estímulo contra la recesión se podían suprimir con la misma facilidad con que se ponían en marcha. Pero resultó que esto era imposible. A los altibajos a corto plazo del ciclo económico se superponía una tendencia a largo plazo que hacía políticamente inaceptable que cualquiera de los dos principales partidos restableciera los niveles de inversión anteriores a la recesión. Esta tendencia a la larga era la creciente incapacidad de los sectores agrícola, minero e industrial de la economía para dar empleo a todos los que quisieran trabajar. Como se había comenzado a reemplazar a los trabajadores por máquinas, debido a la automatización y la industrialización, no se podían aminorar las medidas de estímulo a la economía para mantener el pleno empleo; además, el Estado no podía abandonar su propio papel de proveedor directo o indirecto de puestos de trabajo, subvenciones, pensiones y ayudas sociales. En consecuencia, cada una de las cinco o seis recesiones que se produjeron después de 1945 dejó una secuela que dificultó cada vez más, desde un punto de

vista político y humanitario, la tarea de combatir la inflación. Ninguna Administración, republicana o demócrata, quería ni podía permitir que la recesión se agravara lo suficiente como para forzar una baja moderada de los precios (que es algo distinto a una baja moderada de la *tasa* a la que estaban aumentando los precios). A medida que se agravaba cada recesión, la caída en los precios predicha por la teoría económica clásica iba a la zaga del incremento en el índice de desempleo. Primero se incrementaba el desempleo, provocando dificultades y ansiedad entre millones de votantes. De ahí que los costes políticos de la recesión pronto se volvieran demasiado grandes como para seguir las reglas del juego keynesianas. Y así se aplicaban con todo rigor medidas de estímulo a la economía –tipos de interés más bajos, relajación de la presión fiscal, déficits presupuestarios y mayores asignaciones para los empleos y subsidios estatales– antes de que los precios pudieran volver a los niveles anteriores a la recesión. En consecuencia, cada movimiento ascendente de la economía durante la posguerra partía de un nivel de precios superior, y las caídas eran cada vez menos eficaces para evitar la inflación.

Ahora los economistas afirman que, para reducir la tasa de inflación al 2 o 3%, habría que prolongar la recesión hasta que el índice de desempleo alcanzase el 15 o el 20%. Un nivel de paro de esta magnitud situaría a la economía al borde de la temida Gran Depresión, que, por supuesto, es lo que toda la hechicería económica desde la Segunda Guerra Mundial ha estado intentando evitar. El coste de evitar esta Segunda Gran Depresión ha sido la Primera Gran Inflación.

Por las razones mencionadas más arriba, el número de personas cuya subsistencia depende total o parcialmente de la redistribución de los impuestos ha aumentado año tras año desde la Segunda Guerra Mundial. En 1980, los gastos anuales del Gobierno, a nivel federal, estatal y local, ascendían a casi el 40% del producto nacional bruto, y una proporción sorprendentemente alta de hombres, mujeres y niños norteamericanos, al menos una tercera parte y, según algunos, la mitad, obtiene la totalidad o la mayor parte de sus ingresos de empleos estatales, de la Seguridad Social, de las pensiones y de los programas de ayuda social. Si se suman los empleos, los programas sociales y los diversos tipos de pensiones y subsidios, resulta que el Gobierno de los Estados Unidos es el segundo oligopolio multinacional del mundo (el primero es la Unión Soviética). ¿Cómo ha contribuido todo esto a que «mengüe» el dólar?

Los economistas explican que el crecimiento del sector estatal ha tenido un efecto inflacionista en la economía porque se ha financiado con fondos prestados en vez de hacerlo con los que proceden directamente de la recaudación de impuestos. El empréstito por parte de las agencias gubernamentales equivale a poner en circulación más dinero. Como este dinero adicional no conduce inmediatamente (si es que alguna vez lo hace) a que se pongan en venta más bienes y servicios, los préstamos que solicita el Gobierno aumentan la oferta monetaria en relación con la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar. Según la teoría económica clásica, cuanto más dinero haya en circulación en relación con la cantidad de bienes y servicios en el mercado, menos se puede com-

prar con cada dólar, es decir, menos vale cada dólar, que es lo que se entiende por inflación. Entre 1960 y 1980, el gobierno federal no consiguió nivelar su presupuesto 19 veces de 20, y acumuló un déficit de 43.000 millones de dólares, el 85% del cual correspondió a los años sesenta. Las deudas totales de Gobierno, a nivel federal, estatal y local, ascienden en la actualidad a más de un billón y cuarto de dólares.

Pese a estas cifras astronómicas, los economistas afirman que la deuda del Gobierno sólo vale para dar cuenta de una pequeña parte del aumento en el coste de la vida a partir de la Segunda Guerra Mundial. Pues aunque esta deuda se ha triplicado desde 1950, la cantidad adeudada en realidad representa una parte cada vez más pequeña del producto nacional bruto anual, que equivale casi a dos billones y medio de dólares. La economía se ha vuelto tan descomunal que un déficit de veinte mil millones de dólares, por ejemplo, probablemente sólo aumenta la tasa de inflación en apenas un 0,5%.

En mi opinión, el «gran gobierno» provoca la inflación no sólo acumulando fuertes deudas, sino siendo cada vez más despilfarrador e ineficiente. El «gran gobierno» no posee economías de escala demostrables. Al carecer de la disciplina competitiva de las organizaciones que han de vender su producto en el mercado, las oficinas y organismos oficiales, a medida que crecen, toman cada vez más dinero de los contribuyentes y dan cada vez menos a cambio. Una de las causas de esto es que los directores de los organismos oficiales deben librar una constante lucha por demostrar que necesitan más dinero para realizar su misión. Si no consiguen hacer ver que sus servi-

cios están muy solicitados, su participación anual en el presupuesto puede verse reducida. La forma clásica de probar que hay una gran demanda de sus servicios consiste en que la agencia de que se trata muestre que hay un cúmulo de clientes potenciales. Pero al no existir un mercado competitivo para los servicios gubernamentales, resulta muy difícil, si no imposible, distinguir si se ha producido ese cúmulo como consecuencia de que una agencia sea muy eficiente pero esté falta de personal, o simplemente porque está sobrecargada debido a su propia ineficiencia. El Servicio de Correos, por ejemplo, sostiene que es eficiente, pero que se encuentra sobrecargado de trabajo; sus detractores afirman, por el contrario, que es ineficiente y no trabaja a pleno rendimiento. Al no poder compararlo con ningún servicio rival de reparto, es imposible saber quién tiene razón. La Administración federal está dividida en dieciocho categorías de trabajadores, siendo las más altas las que acaparan la mayor parte del presupuesto. Según la propia Oficina de Contabilidad General del Gobierno, un 40% de los empleos de la Administración están superclasificados, es decir, se podrían realizar igual de bien por menos dinero. Resulta difícil no llegar a la conclusión de que una parte creciente de las asignaciones para la expansión de los servicios gubernamentales en realidad constituye una recompensa al despilfarro y la ineficiencia que se generan a medida que las agencias van haciéndose cada vez más grandes.

Además, según aumenta el número de niveles de administradores, supervisores, funcionarios, mecanógrafas, empleados, recepcionistas y asesores, las rígidas y desper-

sonalizadas normas y reglamentaciones se convierten en fines en sí mismos. Esto produce una esclerosis de las arterias burocráticas de la nación y asombrosas orgías de papeleo. La Comisión Federal para Trabajo de Oficina estima que al Gobierno federal le cuesta mil millones de dólares imprimir formularios, otros mil facilitar instrucciones y mil setecientos más clasificar y archivar las respuestas. A la comunidad mercantil le cuesta alrededor de treinta mil millones de dólares rellenar los formularios. Dicho sea de paso, cuando la Cámara de Representantes buscaba la forma de reducir esta carga, elaboró un informe de 2.285 páginas en siete volúmenes.

¿Es pues de extrañar que mengüe el dólar? Si los impuestos crecen más deprisa que la calidad de los servicios gubernamentales, entonces los contribuyentes obtienen menos por su dinero, y esto es ni más ni menos la inflación.

Todo el mundo paga más a cambio de menos cuando aumentan el despilfarro y la ineficiencia en los organismos de la Administración. A medida que proliferan los trámites burocráticos, el trasiego de papeles, los formularios, las técnicas de escurrir el bulto, las respuestas evasivas y las disputas jurisdiccionales entre distintos organismos, mengua el dólar. Y todavía lo hace más cuando las empresas y los consumidores deben sufragar servicios alternativos o suplementarios después de haber pagado ya sus impuestos. Si se deterioran las escuelas públicas, la gente debe pagar profesores particulares y enseñanza privada; si decae la protección policial, todo el mundo hace gastos suplementarios en cerraduras, alarmas y guardas privados; si se estropean las carreteras y calles, hay que

gastarse más dinero en reparaciones de automóvil o en otros medios de transporte; si el Servicio de Correos no puede repartir una carta o paquete, el país no sólo paga impuestos, aparte de los sellos, para compensar el déficit postal, sino que además se ve obligado a gastar más en llamadas telefónicas y servicios privados de reparto. Las empresas tratan de enjugar estos costes adicionales elevando los precios. Los consumidores intentan hacer frente a estos nuevos costes reclamando aumentos salariales, que a su vez se transfieren a todo el mundo en forma de nuevos incrementos en los precios.

Dos economistas británicos, Robert Bacon y Walter Eltis, afirman que aun cuando no se dé ningún deterioro en la calidad de los servicios ni una financiación de los déficits, la expansión del sector público inevitablemente provoca inflación. Sostienen que los contribuyentes no tienen en cuenta los servicios públicos cuando hacen balance de su nivel de vida. La gente no ve la relación entre sus impuestos y los beneficios sociales que presta el Gobierno; por el contrario, consideran los impuestos como una pérdida personal que tratan de compensar pidiendo salarios más altos. Evidentemente, esta teoría se ajusta tanto más a la realidad cuanto que los contribuyentes han de pagar más por unos servicios que no cesan de deteriorarse.

¿Qué decir del efecto de la proliferación de organismos oficiales que se ocupan del medio ambiente, la sanidad y la seguridad? Obviamente, el desarrollo de tales agencias reguladoras aumenta la cantidad de trámites burocráticos, papeleo y formularios que hay que rellenar, y todas estas medidas burocráticas se incluyen entre las fuentes de

inflación imputables al Gobierno. La compañía Goodyear Tire & Rubber, por ejemplo, estima que en 1979 gastó 35,5 millones de dólares y 34 empleados/año rellenando formularios y escribiendo informes para seis organismos de la Administración. Pero en otros aspectos, puede que el impacto inflacionista de las propias reglamentaciones sea bastante pequeño. Muchos de los aumentos de precio imputables a la puesta en marcha por parte del Gobierno de reglamentaciones que atañen a asuntos como el saneamiento del aire y el agua, la forma de deshacerse de las sustancias químicas tóxicas, la producción de medicinas más seguras y alimentos más sanos, y la seguridad en el trabajo no son en realidad incrementos de precio, sino más bien cambios en los pagos, que se transfieren de una serie de bienes y servicios a otra. Con su conocimiento o sin él, el público siempre ha pagado tanto por el vertido irresponsable de emanaciones industriales al aire y al agua como por los «basureros» de desechos tóxicos. Pero estos pagos no estaban incluidos en el precio de los servicios o productos provocadores de la contaminación. Más bien revertían en el precio de otros productos y servicios necesarios para compensar los efectos de la contaminación sobre las personas y sus posesiones. Examinemos el caso de la contaminación del aire. Su prevención costará miles de millones de dólares en forma de dispositivos contra los gases de escape de los automóviles y filtros para las chimeneas de las fábricas. Pero ya ha costado miles de millones en forma de nuevas manos de pintura, mampostería que se desmorona y filtros de aire obstruidos, por no hablar de las enormes facturas médicas y de seguros por lesiones de pulmón y corazón.

Un razonamiento similar se aplica a la seguridad de los automóviles, a los accidentes laborales y a la calidad de los alimentos y medicamentos, donde también se disparan los costes en términos de pérdida de «capital humano», es decir, lo que habrían ganado las personas perjudicadas y fallecidas si su salud no se hubiera visto dañada o no hubieran muerto prematuramente.

Hasta que los economistas no presenten un cómputo más exacto de los costes ocultos que implica la ausencia de reglamentación, hay que ser extremadamente cautos ante las afirmaciones de que la reducción de la contaminación y la salvaguardia de la salud y la seguridad son en sí mismos causa de inflación. Lo que hace que el dólar mengüe no es que se pague más, sino que se pague más a cambio de menos.

Debo señalar que no todos los economistas coinciden en que el crecimiento del sector público en las economías capitalistas conduce necesariamente a burocráticas «deseconomías» de escala. Algunos incluso señalan los satisfactorios desarrollos de las economías japonesa y alemana durante la posguerra como prueba de la necesidad de un sector público fuerte. La tasa de crecimiento de la productividad industrial de Alemania Occidental entre 1972 y 1978 fue cuatro veces superior a la de los Estados Unidos. Sin embargo, el Gobierno alemán absorbe más del 50% del producto nacional bruto. En Japón, donde la productividad aumentó a un ritmo cinco veces superior al de los Estados Unidos durante los años sesenta, «hay tal grado de control gubernamental y planificación centralizada de la inversión que espantaría a cualquier buen capitalista». Pero creo que estas comparacio-

nes pueden resultar engañosas (debido a los factores históricos específicos que condicionaron el crecimiento industrial de estos dos países durante la posguerra. Por ejemplo, ni Japón ni Alemania se han visto agobiados con los enormes programas armamentísticos, que son notorios por el despilfarro inflacionista y el desbordamiento de costes que comportan (como se verá en breve). Además, al haber quedado destruidas durante la guerra muchas de las fábricas de Japón y Alemania, ambos países tuvieron que empezar desde cero, por lo que pudieron introducir las innovaciones tecnológicas a un ritmo más rápido que los Estados Unidos. Por último, existe una diferencia crítica en el grado de desarrollo de los empleos productores de servicios e información en los Estados Unidos en comparación con Japón o Alemania. Una gran proporción de la participación pública en la economía norteamericana revierte en empleos del sector de los servicios y la información, no en empleos industriales. Esto se refleja en el hecho de que la proporción entre los empleos no-industriales y los industriales en los Estados Unidos es casi de 2/1, mientras que en Alemania Occidental es sólo de 1/1 y en Japón de 1,4/1. El Gobierno norteamericano es más inflacionista que el japonés o el alemán porque su principal producto es el papeleo y la palabrería.

En los Estados Unidos, el sector público produce muchos más servicios que bienes. Todo lo contrario ocurre en Japón y Alemania, donde el Gobierno es copropietario o socio indirecto de las principales compañías industriales. Los productos de estas compañías deben competir con los de las empresas privadas y, por ende,

hay un control del despilfarro y de la ineficiencia bastante mayor que el que se da en organismos como el Servicio Postal o el Departamento de Defensa norteamericanos. Además, para señalar mejor lo poco comparable que es la situación de los Estados Unidos con respecto a Japón o Alemania, baste decir que el sector industrial en que el gobierno estadounidense sí participa como socio directo o indirecto es justamente el de la producción de armas y suministros militares, sector que se beneficia de disposiciones especiales destinadas a recompensar a los fabricantes, por ineficientes y derrochadores que puedan llegar a ser.

Al evaluar la contribución a la inflación de los gastos del Gobierno estadounidense, el presupuesto de defensa merece una atención especial. Además de la ineficiencia burocrática y el puro y simple derroche que inevitablemente se dan en una agencia encargada de la tarea de gastar ciento cincuenta mil millones de dólares al año, el Departamento de Defensa otorga contratos para equipos militares sobre la base del coste de producción más el margen de utilidad fija. Esto les garantiza a las «megacorporaciones» con las que trata el Pentágono una tasa fija de beneficios, por mucho que los costes reales de producción sobrepasen las estimaciones hechas al firmar los contratos. Al tener las ganancias aseguradas, estas compañías se interesan poco en eliminar el despilfarro y la ineficiencia, y los contribuyentes se ven de nuevo en la situación de gastar más para recibir menos.

Al menos un ingeniero industrial, Seymour Melman, ha venido diciendo durante mucho tiempo que los efectos inflacionistas de los gastos militares no se limitan a

las empresas que tienen contratos militares. Los efectos repercuten en todo el sector privado, dando lugar a un colectivo de ejecutivos e ingenieros que han perdido totalmente la costumbre de respetar los plazos fijados a la producción y atenerse a las asignaciones presupuestarias, y que sólo saben compensar sus excesos de tiempo y costes aumentando los precios. Sus chapucerías encajan bien con la facultad de fijar precios administrados que ostentan los conglomerados oligopolistas del sector privado. Y esto nos lleva al papel de dicho sector en el proceso inflacionista.

Hasta ahora he tratado del papel inflacionista del gobierno, en especial de los efectos inflacionistas que provoca el no invertir las medidas de estímulo contra la depresión defendidas por Keynes, del crecimiento explosivo de la financiación de los déficits, y del despilfarro y la ineficiencia inherentes a la producción de servicios gubernamentales y armamentos por unas burocracias que no están sujetas a la disciplina que impone tener que vender productos en un mercado competitivo. Pero la culpa de este «dólar menguante» no la tiene sólo el Gobierno. Las grandes empresas son también una potente máquina generadora de inflación, y creo que resulta imposible averiguar quién es más culpable del aumento de los precios desde la Segunda Guerra Mundial, si el sector público o el privado.

La esencia de la contribución del sector privado a la mengua del dólar es la formación de macrosociedades oligopolistas. Al ser tan sólo un puñado de compañías las que dominan las principales industrias, el Gobierno de Estados Unidos ya no es el único productor de bienes

y servicios que está en posición de evitar los efectos disciplinarios de un mercado competitivo. Donde reina el oligopolio, los precios dejan de reflejar la concurrencia entre un gran número de firmas independientes, cada una de las cuales trata de vender más barato que el resto. En vez de ello, debido a los acuerdos tácitos entre los líderes industriales, los precios son sólo el reflejo de las decisiones empresariales para obtener el beneficio planeado. (Esto no significa que cese toda competencia, sino que se traslada del énfasis en el precio a otros factores, tales como el envasado, la publicidad y las estrategias comerciales.)

Los consumidores pagan estos «precios administrados» porque consideran que esos productos son esenciales para su estilo de vida y no conocen otros medios de adquirirlos. Aunque haya firmas más modestas que fabriquen un producto similar, no es probable que éstas consigan una parte sustancial del mercado lanzándose a una competencia de precios con los líderes industriales. Para hacer incursiones contra los oligopolios, una pequeña firma tendrá que reducir sus precios y gastarse grandes sumas de dinero en publicidad para familiarizar a los consumidores con sus productos. Y si se da el caso de que, efectuando una auténtica proeza empresarial, una pequeña firma llega al punto de amenazar a los líderes industriales, pronto se le asestará un golpe de gracia. Será comprada y absorbida por las grandes compañías.

Los precios administrados son la contrapartida civil de los contratos militares sobre la base del coste de producción más el margen de utilidad fija. Minan la determinación de la dirección para resistir las peticiones salariales.

La dirección, a sabiendas de que los aumentos salariales se pueden hacer recaer en los consumidores, permite que los acuerdos salariales inflacionistas se conviertan en algo intrínseco al proceso de negociación colectiva; esto ha terminado en alguna forma de indiciación, de ajuste de los salarios a los precios, en la mayoría de los convenios laborales negociados durante los años setenta.

La facultad de administrar precios que tienen los conglomerados oligopolistas también contribuye a explicar la aparición del desconcertante fenómeno conocido como «estanflación». En teoría, cuando en una economía de libre mercado se acumulan las existencias durante la recesión y disminuye la producción, los precios deberían bajar como mínimo al mismo ritmo con que la gente pierde sus empleos. Pero cuando, como hemos visto las quinientas empresas más importantes poseen el 72% de todo el activo utilizado en la industria, el grado de concentración en el sector privado es tan grande que las principales compañías descubren que pueden continuar siendo rentables, o al menos recortar sus pérdidas, incrementando los precios incluso en plena recesión. El ejemplo clásico de esta expresión de poder oligopolista es el aumento del precio de la gasolina pese a un importante descenso en la demanda de consumo; pero muchas otras industrias, en particular la química, la automovilística y la siderúrgica, han venido haciendo lo mismo.

Los precios administrados también tienen un impacto inflacionista debido a su efecto sobre la pauta de endeudamiento de las sociedades anónimas. Según las reglas del juego keynesianas, la forma de controlar la inflación era aumentar el coste de los empréstitos a las sociedades

cuando la economía tendía a «recalentarse». Pero si pueden transferir al consumidor el coste añadido del dinero prestado, las sociedades anónimas pueden continuar pidiendo créditos por más que aumenten los tipos de interés. Al recurrir a los precios administrados para superar los altos tipos de interés, las sociedades anónimas estadounidenses, al igual que el Gobierno, han aumentado gradualmente su dependencia de la financiación de déficits para satisfacer su necesidad de capital. En el pasado, dichas sociedades obtenían dinero para gastos de explotación y expansión reinvirtiendo los ingresos generados por las ventas, vendiendo acciones y, en menor medida, endeudándose. Pero desde 1950, el sector privado ha recurrido menos a los fondos internos y a la emisión de acciones –que no son deudas–, y más a obligaciones, hipotecas y préstamos bancarios, que sí lo son. Como ha señalado el líder socialista Michael Harrington, el hecho de que el crecimiento de la deuda de las sociedades anónimas pase desapercibido contrasta con la conciencia por parte del público de la deuda gubernamental. «Las sociedades anónimas, cuyos ejecutivos se deleitan sermoneando a la nación sobre la responsabilidad fiscal, están involucradas mucho más profundamente en la financiación de los déficits que el propio Gobierno.» La deuda pública, en tanto porcentaje del producto nacional bruto, ha descendido desde 1950; en cambio, la deuda privada ha aumentado más del doble. La deuda de las sociedades anónimas se ha elevado en catorce ocasiones mientras que la del Gobierno federal sólo lo ha hecho en tres. Por supuesto, el hecho de pedir préstamos no genera necesariamente inflación. El problema surge cuando las firmas no pueden

amortizar sus préstamos con los ingresos como consecuencia de la caída de la productividad y tienen que endeudarse más para devolver lo que han pedido prestado.

Cuanto más dinero debe una compañía, menor es el dinero en efectivo de que dispone, mayor la cuantía de los préstamos que debe solicitar para preservar su flujo de liquidez, mayor la frecuencia con que debe solicitarlos, mayor el coste de los mismos, y mayor su empeño en conservar su liquidez mediante el aumento de precios. La prueba de que esto es lo que ha sucedido se aprecia en el hecho de que las sociedades anónimas estadounidenses no sólo se han ido empeñando cada vez más, sino que sus deudas, que antes consistían en compromisos a largo plazo, como las obligaciones, se han ido convirtiendo rápidamente en préstamos bancarios y pagarés comerciales a corto plazo. A principios de los años cincuenta, los fondos internos generados cada año eran suficientes para amortizar estas deudas a corto plazo. Ahora, la deuda total a corto plazo de las sociedades anónimas dobla la cuantía de los ingresos no financieros anuales de que puede disponer el sector en su totalidad. A principios de los cincuenta, las sociedades anónimas siempre tenían ocho dólares en mano por cada diez que debían a corto plazo. A mediados de los setenta, sólo disponían de dos dólares en efectivo por cada diez de deuda a corto plazo. Para cumplir con estas obligaciones a corto plazo y sus intereses, las sociedades anónimas estadounidenses deben continuar endeudándose ahora a un ritmo cada vez más rápido. Esto aumenta el coste del dinero, pero no frena el ritmo de endeudamiento, puesto que, una vez más los oligopolios, con su capacidad para administrar

precios, continúan pasándole los costes adicionales al consumidor.

Ahora podemos apreciar mejor por qué la nueva raza de ejecutivos que han auspiciado el descalabro de la etiqueta *Made in USA* está sometida a tanta presión para hacer dinero rápido. A medida que las compañías pasan a depender cada vez más de una financiación a corto plazo, el flujo de liquidez llega a convertirse en algo así como la sangre de la firma. Los premios se otorgan a los ejecutivos que se han especializado en cumplir con las obligaciones a corto plazo, en vez de a aquellos que desean sentar las bases para una rentabilidad más firme en los años venideros. La selección natural de la inflación, por así decirlo, selecciona a las personalidades administrativas que mejor se adaptan a la inflación.

Los ejecutivos de las sociedades anónimas no son los únicos afectados por las restricciones y coacciones psicológicas de la Gran Inflación. A medida que el dólar continúa menguando cada año, se opera un tipo similar de selección en toda la sociedad. Los funcionarios del Gobierno planean equilibrar sus presupuestos con ingresos adicionales a obtener cuando los contribuyentes ascienden a categorías fiscales infladas; las pensiones de la Seguridad Social y los acuerdos salariales con los sindicatos quedan enganchados al índice del coste de la vida; los consumidores aumentan las hipotecas de sus casas y los créditos personales en espera de poder liquidar sus deudas con ingresos inflados. Por la misma razón, la gente pierde la fe en sus cuentas de ahorro y pensiones y busca con desesperación inversiones que eviten la depreciación de su dinero. Todo esto aumenta la tasa de inflación. Al

igual que los acoples de un altavoz que chirría o la estampida de una manada de vacas, la selección que favorece las formas de pensar y sentir psicológicamente adaptadas a la inflación es en sí misma una fuente de inflación. Pero al reconocer la importancia de la «psicología inflacionista» de Norteamérica, no debemos caer en la trampa de suponer que la inflación es primordialmente «un estado de ánimo». Es más bien un estado de ineficiencia.

En resumen, el dólar estadounidense ha menguado esencialmente debido a las mismas razones por las que Estados Unidos ha padecido una plaga de artículos de ínfima calidad y de perjuicios catastróficos causados por servicios deficientes. Desde la Segunda Guerra Mundial, a pesar de todos los prodigios tecnológicos destinados a ahorrar trabajo y aumentar el *output* por trabajador, algo ha estado reduciendo dicho *output* y malgastando el trabajo a un ritmo incluso más rápido. Y este es el cambio fundamental que se ha producido en la organización y naturaleza del trabajo en los Estados Unidos. Me refiero a la sustitución de una fuerza de trabajo productora de artículos por otra que genera servicios e información y al surgimiento de burocracias y oligopolios gubernamentales y corporativos de proporciones gigantescas repletos de directores y empleados alienados. Este cambio provocó la pérdida de la eficiencia de todo el sistema productivo, y es la causa de que la gente obtenga menos a cambio de su dinero.

Las cifras oficiales muestran que la productividad de la economía norteamericana (el valor de los artículos y servicios producidos dividido por el número de trabajadores) ha experimentado unas tasas de crecimiento

cada vez menores desde el final de la Segunda Guerra Mundial. La productividad de las empresas no agrícolas aumentó en un 3,4% por año desde 1948 a 1955, en un 3,1% entre 1955 y 1965, en un 2,3% entre 1965 y 1973 y sólo en un 1% entre 1973 y 1980.

Por inquietantes que puedan ser estas cifras, no dicen toda la verdad sobre el declive de la eficiencia de la economía estadounidense. Aún muestran que la productividad ha venido aumentando, en vez de bajar, desde la Segunda Guerra Mundial. El problema radica en que cuando los economistas miden la productividad, no prestan ninguna atención a la calidad de lo que se produce. Si se averían cada año cinco millones de tostadores, aspiradoras y máquinas de coser recién fabricados, el coste de su reparación no se resta al valor en dólares del sector industrial, sino que se añade al *output* del sector de los servicios. Y lo mismo sucede cuando se retiran dos millones de coches por defectos peligrosos.

Como hemos visto al tratar de la calidad de los productos, nadie tiene ni idea de cuánto le cuesta al consumidor norteamericano el tiempo que los productos están «de baja». También hemos visto que prácticamente existe un vacío total en lo que atañe a los datos sobre el ciclo vital de los productos. La escasez de información estandarizada sobre la calidad de los productos, que debería detallar la duración de los artículos y la frecuencia de sus averías, y que ya de por sí es un síntoma de todo el problema de la calidad, suscita dudas sobre lo que significan los índices estandarizados de productividad y la tasa de inflación.

El problema de la medición es todavía más agudo en los sectores del proceso de personas e información. Los

economistas sólo saben cómo medir servicios, no pueden medir los perjuicios y la mala información. Si un cirujano extirpa por error el órgano sano y el paciente muere, sus honorarios se incluyen en el *output* de la profesión médica y los costes del funeral en el de las funerarias y los enterradores. El coste de entregar sofás azul mahón junto con butacas azul celeste agujereadas se contabiliza en el haber de la industria del transporte. El dinero gastado en llamadas telefónicas para tratar de enmendar errores de facturación es un ingreso más para la compañía telefónica. Ningún economista contabiliza en sus registros el enojo y la frustración que padece el hombre que ha perdido su crédito bancario durante siete años, porque un empleado que se aburría ante la pantalla del terminal se equivocó de tecla al anotar su número de la Seguridad Social.

El crecimiento de la economía de servicios e información y de los inmensos oligopolios y burocracias gubernamentales y corporativos ha tenido un efecto mucho más penetrante en la vida norteamericana de lo que la mayoría de la gente cree. Como veremos en el siguiente capítulo, hay consecuencias que se dejan sentir incluso en la intimidad de los dormitorios. Esto se debe a que el aumento de la economía inflacionista, oligopólica y burocrática de los servicios y la información ha alterado drásticamente la composición sexual de la mano de obra. Y creo poder demostrar que este cambio es, a su vez, la causa de la brusca aparición de las nuevas formas de sexualidad y matrimonio que se observan en la Norteamérica de hoy.

5. ¿Por qué han abandonado el hogar las mujeres?

«Miss Norteamérica» vende bien. Era septiembre de 1969 y las feministas estaban resueltas a acabar con el «degradante» sexismo de la «tontita tetona» del concurso de belleza de Atlantic City. Las feministas, al tiempo que arrojaban sostenes con relleno, fajas, pestañas postizas, ejemplares de *Playboy* y cuadernos de taquigrafía a un simbólico «cubo de basura de la libertad», colocaron una corona de Miss Norteamérica sobre la cabeza de una oveja y cantaron:

Ain't she sweet
Making profit off her meat[1]

['¡Mira qué mona!
Sacando provecho de su carne'.]

1. *Ain't she sweet,* célebre charlestón, de M. Ager y J. Yellen, que las feministas cantan aquí con la letra cambiada. *(N. del R.)*

Ese mismo año, las militantes de la Conspiración Terrorista Internacional Femenina del Infierno *(WITCH*[1] para abreviar) boicotearon un desfile de vestidos de novia cantando (al son de la marcha nupcial):

Here come the slaves
Off to their graves[2]

['Aquí llegan las esclavas
a sus tumbas'.]

En agosto del año siguiente, mientras diez mil feministas desfilaban por la Quinta Avenida, Kate Millet declaró: «Hoy se inicia un nuevo movimiento. Hoy se acaban milenios de opresión». Hostigadas por curiosos que las llamaban «traidoras sin sostén», mil mujeres se manifestaron en Boston y dos mil en San Francisco. En Miami, las mujeres destrozaron vajillas en una *«soirée* de liberación», en tanto que en el Rittenhouse Square de Filadelfia las feministas se preparaban para la lucha aprendiendo kárate en plena calle. Simultáneamente, en el Duffy Square de Nueva York, Mary Orovan hacía la señal de la cruz en una ceremonia en honor de Susan B. Anthony, entonando: «En el nombre de la Madre, de la Hija y de la Santa Nieta. *Ah-women*[3]». Y la

1. Juego de palabras con las siglas de *Womens International Terrorist Conspiracy from Hell;* la palabra *wich* significa 'bruja'. *(N. del R.)*
2. Los primeros versos de la letra de la marcha nupcial dicen: *Here comes the bride. All bright and white* ('Aquí llega la novia. Blanca y radiante'). *(N. del R.)*
3. Juego de palabras intraducible. La parodia de la señal de la cruz concluye con un *Ah women* (*women* = 'mujeres') para evitar el habitual *Amen* (*men* = 'hombres'). *(N. del R.)*

muchedumbre enarbolaba pancartas que decían: «Arrepentíos Machistas, Vuestro Mundo Se Está Acabando» y «No Preparéis La Cena Esta Noche: Matad De Hambre A Una Rata». De repente, las mujeres se alborotaron. De un día para otro, y a todo lo largo del país, los libros, los periódicos, las revistas, los cursos universitarios, los programas televisivos de entrevistas, hasta el propio presidente de los Estados Unidos, anunciaron el alba de un nuevo orden feminista.

Las fechas son importantísimas. ¿Por qué, en palabras del historiador Carl Degler, «irrumpió en la nación un movimiento feminista renovado en los años sesenta»? Una teoría afirma que la vanguardia feminista adquirió experiencia en la campaña pro derechos civiles y las protestas contra la guerra de Vietnam. Las mujeres «aprendieron a respetarse y a conocer su propia fuerza», pero «simultáneamente se veían condenadas a desempeñar funciones serviles como secretarias, objetos sexuales, amas de casa, o "tontas"». Entonces comprendieron que seguirían estando oprimidas incluso por los hombres que militaban en los grupos antibelicistas de la izquierda radical, y probablemente esto provocó la formación de las primeras organizaciones militantes hacia 1967, que proliferaron «durante todo ese año y en 1968 a una velocidad asombrosa».

Pero lo que hay que explicar es por qué esta vanguardia feminista se encontró de repente acaudillando a millones de mujeres que nunca habían participado en los movimientos antibelicistas o pro derechos civiles, incluidas muchas mujeres que sentían vergüenza por los aspectos más «radicales» del feminismo, como la condena del sostén y el acoso al varón.

La teoría tan extendida de la «rebelión por inspiración» no presta la atención suficiente a los cambios que se estaban produciendo en la estructura básica de la vida económica y política norteamericana, cambios que hicieron que ciertas acciones rebeldes les parecieran necesarias a una muestra representativa de mujeres norteamericanas, y que al mismo tiempo impidieran que la sociedad reprimiese a las activistas.

No todas las acciones rebeldes que emprendieron las minorías agraviadas durante los años sesenta encontraron apoyo o resultaron imposibles de atajar. Por ejemplo, no aparecieron de repente ejércitos de ateos que boicotearan los servicios religiosos dominicales; y no ha sido precisamente por falta de dedicación que los comunistas y socialistas no hayan conseguido incitar a los obreros norteamericanos a expropiar los medios de producción. Creo que no basta simplemente con establecer una relación cronológica entre los distintos brotes de rebelión que se produjeron durante los sesenta –serie que comenzaría con las campañas pro derechos civiles, y continuaría con el antibelicismo y los movimientos de liberación de mujeres y homosexuales– para comprender por qué prendieron de repente en Norteamérica tantas cosas que resultaban sumamente nuevas y extrañas. Este tipo de razonamiento lleva inevitablemente a una cadena de incidentes anteriores carente de un inicio identificable. Además, los eslabones parecen ser lógicamente arbitrarios. ¿Por qué no podían haberse producido los movimientos de liberación homosexual o los de las mujeres antes del movimiento pro derechos civiles? Qué duda cabe que algunos de estos movimientos «contraculturales» y de liberación se han inspirado unos en otros. Cierto es que los líderes de algunos movimientos se iniciaron en otros, y que las consignas específicas del *black power, women power* o *gay power* eran ecos de estrategias y tácticas que se transmitían de un movimiento a otro. Pero esto no significa que el último dependiera del primero en el sentido de que sin los activistas de los derechos civiles no habría surgido ningún movimiento pacifista ni de liberación de la mujer o los homosexuales. El hecho de que se hiciera un cajón de sastre con todos estos movimientos confirma sencillamente la existencia de una agitación cultural muy extendida y de carácter radical. Si queremos comprender las razones de esta agitación, ¿no deberíamos remitirnos a los cambios más profundos y básicos que ha experimentado la sociedad norteamericana?

Otra idea de escasa validez afirma que la rebelión se produjo en ese preciso momento porque fue el resultado de un largo y lento desarrollo. «La rebelión tardó más de doscientos años en fermentar», escribe una feminista, probablemente porque fueron necesarios dos siglos para desarrollar el sentido de objetivo común y el liderazgo necesario. El problema que plantea esta idea es que en las dos décadas inmediatamente anteriores a la rebelión, la actividad feminista organizada estaba disminuyendo, no aumentando. De hecho, después de la Segunda Guerra Mundial, el feminismo casi no existía en comparación con décadas anteriores, cuando todavía continuaba la lucha sufragista.

La gente que creció durante las décadas de 1940 y 1950 las recuerdan como una época en que el entusiasmo por la causa feminista estaba declinando. ¿No se podría aca-

so decir que estos años fueron más bien antifeministas? No sólo se atacaba al feminismo en libros tan populares como *Modern Woman: The Lost Sex,* de Ferdinand Lundberg y Marynia Farnham, sino que la maternidad y el matrimonio estaban tan en boga como los Cadillacs blancos de grandes aletas y el almuerzo con Martinis. Muchas líderes feministas recuerdan su lucha personal en los años de la posguerra contra el empeño de los medios de comunicación de masas en darle *glamour* a la imagen del ama de casa hogareña y devota de su marido. Betty Friedan decía que era un tiempo en que se esperaba que las mujeres se pintasen los ojos para pasar la aspiradora. Otras recuerdan que había médicos convencidos de que las mujeres trabajadoras suponían un daño para sus hijos y sus maridos. Los psiquiatras diagnosticaban que las mujeres universitarias que competían con los hombres sufrían «envidia del pene». El antropólogo Ashley Montagu advertía: «Declaro como axioma que ninguna mujer con marido e hijos pequeños puede desempeñar un empleo de jornada completa y al mismo tiempo ser una buena ama de casa».

Parece que las mujeres estaban de acuerdo con todo eso. Una encuesta Gallup de 1936 ponía de manifiesto que tres cuartas partes de las mujeres desaprobaban que la mujer casada trabajase, y otra de la revista *Fortune,* en 1946, indicaba que había más mujeres que hombres que expresaban dudas sobre anteponer la carrera a la familia. Uno de los primeros investigadores descubrió que a finales de los años cincuenta las amas de casa que no trabajaban en cierto modo despreciaban y se mofaban de las que sí lo hacían y que éstas compartían estos sentimientos. En esta

época, las esposas que trabajaban, tanto como las que no lo hacían, pensaban que las mujeres trabajadoras eran compañeras nerviosas y poco cariñosas, incapaces de llevar bien la casa.

Creo que la prueba más definitiva de que, antes de la rebelión, el feminismo estaba perdiendo fuerza, no ganándola, fue el incremento de la tasa de natalidad. Durante las décadas de 1940 y 1950 todo el país agarró una extraordinaria borrachera procreadora, más conocida como el *baby boom* de la posguerra. Cuando mujeres como Betty Friedan protestaron contra el excesivo papel de la maternidad en sus vidas, no estaban hablando de un producto de su imaginación, sino de una extraordinaria y abundante cosecha de bebés que ellas mismas acababan de producir.

De modo que no se puede explicar la fecha de eclosión de la rebelión en términos de un crecimiento continuo de la fuerza feminista. Más bien habría que explicar por qué el antifeminismo se vio súbitamente desplazado por su opuesto.

El *baby boom* y la «crisis de bebés» que le siguió nos brindan una importante pista para comprender este brusco cambio. A saber: la tasa de natalidad alcanzó su cota máxima en 1957, una década entera antes de la explosión feminista. Ésta no pudo, pues, haber provocado la «crisis de bebés»; sin embargo, lo que la provocó sí que pudo ser la causa de la rebelión feminista. Pero para seguir esta pista, tendremos que ahondar en la cuestión de por qué suben o bajan las tasas de natalidad.

En el terreno de la natalidad, los *booms* y las crisis no son un fenómeno cíclico, como ocurre en el mundo de

los negocios. (Durante casi doscientos años de censos, desde 1800 hasta el presente, nunca se ha registrado una década, hasta la de 1940-1950, en la que la tasa de natalidad aumentara siquiera en un pequeño porcentaje. Década tras década fue descendiendo poco a poco. De repente, entre 1940 y 1949 se disparó en un 35%. Y de 1950 a 1957 aumentó otro 15%, batiendo récords durante siete años consecutivos hasta culminar en un nivel que hacía cuarenta años que no se alcanzaba. La Primera Guerra Mundial y los felices veinte habían sido totalmente distintos; entre 1920 y 1930, a pesar de tratarse de una época de expansión económica, la natalidad mantuvo su histórico curso descendente, disminuyendo todos los años salvo uno, con un descenso total del 25%.

¿Qué factores subyacían a este persistente descenso de la natalidad en los Estados Unidos? Pese a alguna crítica reciente, la mejor explicación sigue siendo que obedecía al cambio de un estilo de vida rural y agrícola a otro urbano e industrial. Disponemos de numerosos datos comparativos que indican que el desarrollo industrial-urbano hizo descender las tasas de natalidad porque cambió el balance de los costes y beneficios económicos que implica la crianza de los hijos. Hablando lisa y llanamente, en las ciudades industrializadas los hijos suelen costar más y resultar menos rentables a sus padres que en una granja. En la ciudad, a las familias con muchos hijos les resulta mucho más difícil competir para tratar de mejorar su situación económica, mientras que las familias agrícolas numerosas tienden a progresar.

En la Norteamérica predominantemente rural de la época colonial y principios del siglo XIX, los hijos eran

una bendición económica. Costaba relativamente poco criarlos porque gran parte de su alimentación, alojamiento y vestimenta se producía en la granja familiar. Al mismo tiempo, contribuían a su propio mantenimiento empezando a realizar tareas productivas desde muy jóvenes. Finalmente, cuando los padres se hacían viejos y débiles, les resultaba relativamente fácil a los hijos corresponderles ocupándose de ellos.

El balance económico es diferente en los marcos urbano e industrial. En la ciudad, los hijos son más bien una maldición económica. En lo que se refiere a los costes, hay que pagar por los alimentos, la ropa y el alojamiento. Además, para que los niños de la ciudad puedan aportar algo sustancial a los ingresos domésticos, tienen que ir a la escuela. Cuanto más estudien, mayor será la compensación potencial para padres e hijos, pero también son mayores el riesgo y los costes. Esto significa que, en lo que toca a los beneficios, los padres urbanos no pueden esperar una modesta compensación a su «inversión» hasta que ya tengan cierta edad. Durante el proceso de urbanización, los costes de la vejez y de la enfermedad aumentaron constantemente, en parte porque los padres vieron crecer su esperanza de vida como consecuencia de los progresos médicos, muy deseables pero costosos. A mediados del siglo XX, los costes de la vejez ya no los podían sufragar ni siquiera unos hijos relativamente opulentos, y la carga de mantener a las personas ancianas y débiles pasó casi totalmente de la familia a la Seguridad Social, a los seguros médicos privados, a los fondos de pensiones y a los distintos programas sociales, tal como ocurre hoy día. Cuando esto sucedió, la gráfica de los

costes y beneficios que suponía el criar a los hijos mostraba un déficit que duraba toda la vida, déficit que se ha vuelto cada vez más acusado.

Hay otra forma en que la combinación de urbanización e industrialización provoca el descenso de las tasas de natalidad: mejorando la salud general de la población, en especial la de los recién nacidos y los niños. Cuando mejoran las condiciones sanitarias y disminuye la mortalidad infantil –la tendencia histórica de duración larga que se observa en los Estados Unidos–, los padres pueden alcanzar un equilibrio favorable entre costes y beneficios reduciendo el número de nacimientos. Este factor acelera las tendencias que provocan la relación cada vez más desfavorable entre costes y beneficios característica de las familias numerosas. En otras palabras, en igualdad de condiciones, la tasa de natalidad de los Estados Unidos no habría caído con tanta rapidez ni habría alcanzado cotas tan bajas si las condiciones sanitarias de Chicago o Nueva York hubieran sido tan malas como las de El Cairo o Calcuta (lo que en parte explica el hecho de que la tasa de natalidad todavía siga siendo tan alta en las grandes ciudades de los países en vías de desarrollo).

Pero la industrialización no ha creado todos los rasgos de la familia norteamericana contemporánea. Por ejemplo, sabemos que la mayoría de los norteamericanos de la época de George Washington no vivían con todos sus abuelos y tíos, tal como aseguran erróneamente tantos libros de texto. Normalmente se trataba de una «familia nuclear» como las de hoy. Los investigadores también han señalado recientemente que la mayoría de las familias norteamericanas eran siempre relativamente pequeñas.

La media de hijos por familia hoy día sólo es aproximadamente de uno menos que en 1850. Pero la proporción relativa de familias con pocos y muchos hijos ha cambiado considerablemente. En 1850, el número de familias con cuatro o más hijos era siete veces mayor que hoy. En cuanto a las familias sin hijos, ahora hay cuatro veces más que en esa fecha. Así pues, el principal efecto de los descensos de la tasa de natalidad fue una gradual y paulatina desaparición de las familias numerosas y un incremento constante en la proporción de familias sin hijos (tendencias que no se expresan adecuadamente si sólo se consideran los cambios en el tamaño medio de las familias). Éstos son los cambios más importantes que provocaron la industrialización y la urbanización en la familia.

¿Significa esto que los padres sólo quieren tener hijos por razones económicas egoístas? Por supuesto que no. Los padres valoran a los hijos por motivos extraeconómicos, en especial por el puro gozo del amor y el afecto mutuos. Muchos ven en la reproducción una forma de inmortalidad; otros, un deber religioso o patriótico. Las familias no son empresas cuyo único interés por los hijos sea obtener un beneficio. Pero la economía de la crianza de los hijos siempre modifica estas otras motivaciones. Cuando una pareja dice: «No podemos permitirnos el lujo de tener otro hijo», no significa que su único interés en tener hijos sea gozar de un balance favorable de beneficios económicos a lo largo de su vida. Por la misma razón, el hecho de que una pareja no discuta abiertamente los costes y beneficios económicos de la crianza de los hijos no significa que no esté influida por estas consideraciones.

¿Qué es, pues, lo que provocó el *baby boom?* Aunque la tendencia a la larga en el balance de costes y beneficios que supone casarse y tener hijos era cada vez más negativa, inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial se produjo una inversión temporal de la misma. De repente, cada vez más gente joven se pudo permitir el lujo de casarse y tener hijos. En primer lugar, los Estados Unidos habían salido de la Segunda Guerra Mundial como la primera superpotencia mundial./A medida que las sociedades anónimas de Norteamérica se iban haciendo con enormes mercados y nuevas fuentes de energía y materias primas baratas, la economía se expansionó con rapidez, provocando niveles de empleo relativamente altos y precios estables. Al mismo tiempo, el Gobierno estadounidense decidió otorgar, como recompensa por el servicio militar, una serie de beneficios sin precedentes a los licenciados que volvían a casa. Catorce millones de exmiembros de las fuerzas armadas, en su mayoría jóvenes solteros, tuvieron derecho a importantes gratificaciones por licenciamiento, seguros de vida baratos, hipotecas garantizadas a bajo precio y al pago de la matrícula escolar junto con asignaciones mensuales. En efecto, estos programas hicieron que durante algún tiempo una parte considerable de los costes reales y anticipados que suponía el matrimonio y los hijos pasase de la familia nuclear al presupuesto federal. Aunque no se había planeado conscientemente como tal, este reajuste, debido ante todo a que venía a reducir el coste de la vivienda, equivalía en realidad a un subsidio de varios millones de dólares para cada pareja procreadora. En consecuencia, el número de mujeres solteras con edades comprendidas entre los

veinte y los veintinueve años disminuyó entre 1940 y 1960 del 36 al 20%, mientras que la tasa de natalidad aumentó de 80 a 120 nacimientos de niños vivos por cada mil mujeres. Al llegar las mujeres que nacieron en 1908 a los cincuenta años (en 1958), sólo la mitad de ellas había tenido dos o más hijos. Sin embargo, las tres cuartas partes de las que nacieron en 1927, las madres del *baby boom,* ya tenían dos o más hijos al cumplir los treinta y cinco./

Este frenesí por la felicidad marital y la descendencia demuestran que, hasta los sesenta, Norteamérica era todavía una sociedad profundamente pronatalista, aunque se hubieran dado tasas de natalidad descendentes durante mucho tiempo. El tradicional *imperativo marital y procreador* todavía gozaba de plena salud. Según este imperativo, la sexualidad tenía que limitarse al matrimonio; lo ideal era que todo el mundo se casase, y cada matrimonio debía ser una fuente de reproducción. En otras palabras, la función del matrimonio en lo que atañe a la sexualidad natural era promover la reproducción y la crianza de los hijos como el deber y la responsabilidad primordiales de cualquier persona, varón o hembra, que deseara disfrutar del placer sexual. Una guía matrimonial muy popular en el siglo XIX lo expresaba así:

> Sólo cuando la humanidad se AMA y CASA como es debido y consecuentemente engendra, ALUMBRA, CRÍA y EDUCA a sus hijos en el recto camino, entonces y sólo entonces se pueden llamar de hecho y en verdad los santos y felices hijos e hijas del «Señor Todopoderoso», a diferencia de esos depravados y miserables chivos expiatorios de la humanidad que infestan la Tierra.

Naturalmente, la observancia de estos ideales nunca ha sido universal y probablemente ni siquiera durante el siglo XIX estuvo generalizada. Por las advertencias de médicos, predicadores, políticos y educadores, sabemos que la masturbación, la prostitución y otros tipos de sexualidad *contra natura* han florecido dentro y fuera de los vínculos del matrimonio. También sabemos que tanto hombres como mujeres han venido utilizando cada vez más los dispositivos anticonceptivos, que los hombres no se casaban hasta que podían mantener a una esposa, y que las parejas no tenían hijos hasta que podían costeárselos. A pesar de que no hay forma alguna de estimar con fiabilidad el grado absoluto de incumplimiento del imperativo marital y procreador, el incesante descenso de la tasa de natalidad nos sugiere que la brecha entre los valores y la conducta no hizo más que agrandarse durante el siglo XIX y principios del XX.

Hacia finales del siglo pasado, según se deterioraba la relación coste-beneficio en el matrimonio y la procreación y descendía la tasa de natalidad, los gobiernos estatales y federales aprobaron nuevas leyes muy severas que prohibían la enseñanza de técnicas de control de natalidad, la fabricación, venta o uso de anticonceptivos, la sexualidad pre y extramatrimonial, así como la sexualidad *contra natura* en las parejas casadas. Dentro o fuera del matrimonio las relaciones sexuales bucogenitales o anales se consideraban como un delito procesable al amparo de numerosas regulaciones muy estrictas contra la sodomía. Incurrir en estos actos *contra natura* era punible con cadena perpetua en Georgia, con treinta años de cárcel en Connecticut, y veinte en Florida, Massachu-

setts, Minnesota, Nebraska y Nueva York. La legislación preveía penas muy similares para los que trataban de eludir el imperativo procreador mediante el uso de animales como compañeros sexuales. Incluso la masturbación llegó a ser un grave delito. Las leyes de Indiana, por ejemplo, equiparaban el hecho de que un hombre o una mujer masturbara a un menor de veintiún años con el delito de sodomía, que suponía una pena de catorce años de cárcel. En Nueva Jersey, la masturbación mutua de una pareja, sin considerar en absoluto la edad o el estado civil, se castigaba con tres años de cárcel al amparo de una ley contra las «personas que, en privado, sean culpables de un acto de lascivia o indecencia carnal con otras». Por lo que respecta a los hombres y mujeres que recurrían a la masturbación solitaria y privada, baste recordar que las autoridades médicas del siglo XIX y principios del XX convirtieron sus vidas en un auténtico infierno con sus constantes amenazas de que tales prácticas acarreaban el riesgo de volverse imbécil.

Un corolario del imperativo marital y procreador consistía en que las mujeres, una vez casadas, tenían que quedarse en casa para cuidar de los hijos. En los inicios de la industrialización, Inglaterra puso en práctica el experimento de emplear a mujeres casadas como obreras en las fábricas. Aunque se descubrió que éstas aceptaban salarios inferiores a los de sus maridos, pronto quedó claro que esta práctica suponía una amenaza para el matrimonio, la procreación y la misma familia. Los parlamentarios británicos temían que, si se toleraba que continuase la tendencia a contratar mujeres casadas, esto acarrearía la desaparición de las clases trabajadoras, ya que una mujer

que tuviese que pasarse todo el día trabajando evidentemente no estaría dispuesta a casarse y mantener a un marido sin perspectiva de empleo, ni a tener hijos, al menos el tipo de hijos que resultaban más adecuados para el empleo en una economía industrial.

Todas las naciones en vías de industrialización descubrieron que la mejor forma de preservar e incrementar la cantidad y calidad de sus clases trabajadoras era prohibir la contratación de mujeres casadas para trabajos en fábricas. En los Estados Unidos, la tentación de hacer trabajar a las mujeres casadas en la industria nunca fue tan fuerte como en Europa, ya que el gran flujo de inmigrantes al Nuevo Mundo proporcionó una ingente masa de hombres cualificados, al menos hasta que se cambiaron las leyes de inmigración en los años veinte.

Antes de la Segunda Guerra Mundial, el imperativo marital y procreador y el papel hogareño de la mujer casada resultaban convenientes para el gobierno, las Iglesias y los empresarios. Tradicionalmente, el Gobierno sostenía que cuanta más gente hubiera, mayores serían las dimensiones de las Fuerzas Armadas y mayor la seguridad de la vida y las propiedades. Asimismo, se dispondría de una base impositiva más amplia y, por ende, de unas fuerzas armadas mejor dotadas y de más dinero para la burocracia gubernamental. Desde el punto de vista industrial y comercial, el crecimiento de la población supone una ampliación del mercado de los bienes inmuebles y de consumo, así como el abaratamiento de la mano de obra. El mismo razonamiento se podía aplicar a la religión organizada. Cuanta más gente hubiese, más almas habría que salvar y por las que rezar y mayor sería tanto el nivel de

apoyo económico como la influencia política de cada confesión.

El papel doméstico de la mujer también le convenía al varón asalariado. Las mujeres trabajadoras planteaban una doble amenaza: socavaban la base del papel dominante del marido, en la familia y en la sociedad, y mermaban los salarios de los hombres al incrementar la oferta laboral. Estos incentivos explican por qué los sindicatos fueron antaño uno de los grandes bastiones del antifeminismo. Los hombres que los dirigían deseaban que las mujeres permaneciesen en el hogar debido a la misma razón por la que querían que los negros se quedaran en las granjas y los inmigrantes al otro lado del océano: era una forma de presionar para que subiese el precio de la mano de obra. Para los varones sindicados, el salario de un trabajador tenía que ser al menos «suficiente para impedir que su esposa e hijos compitieran con él». En palabras de un dirigente sindical de Boston de finales de siglo: «La demanda de mano de obra femenina es un ataque insidioso al hogar; es el cuchillo del asesino que amenaza a la familia».

Durante la mayor parte de la historia de Norteamérica, los hombres de todas las clases sociales cerraron filas para mantener a las mujeres casadas en el hogar, donde desempeñaban las funciones de criadas sin salario para sus maridos y de reproductoras gratuitas para todo el mundo. Las estadísticas laborales de principios de siglo confirman este hecho. En 1890, las mujeres constituían el 17% de la mano de obra asalariada. Pero en su gran mayoría se trataba de mujeres solteras, viudas o divorciadas. La pauta típica y preferida era que una mujer casada

nunca tuviera que trabajar por un salario. Si la familia de una chica podía permitírselo, permanecía en el hogar hasta el día de su boda. En caso contrario, tenía que trabajar hasta que se casase para dejarlo inmediatamente después. Las típicas mujeres trabajadoras eran chicas casaderas buscando novio, «solteronas» que no conseguían casarse por una u otra razón, mujeres abandonadas por sus maridos y viudas. En 1890, sólo el 14% de las mujeres que trabajaban estaban casadas y estas mujeres trabajadoras sólo representaban el 5% de las que estaban en edad laboral. Además, la mayor parte de ellas eran negras o inmigrantes recientes. El que una nativa norteamericana blanca y casada trabajara fuera de casa cobrando un salario constituía un fenómeno raro: sólo lo hacía el 2%. Por contraposición, en 1890 el 23% de las mujeres negras adultas casadas ya ocupaban puestos de trabajo (y no porque estuvieran «liberadas», sino sencillamente porque eran pobres).

Excepción hecha de un grupo muy reducido de médicas, abogadas, profesoras universitarias y otras profesionales privilegiadas, apenas había norteamericanas blancas casadas que trabajasen, a no ser que sus maridos fallecieran o las abandonaran. Lo que ocurría era que una mujer no estaba dispuesta a casarse con un hombre que no la pudiera «mantener», lo cual significaba que muchas tenían que posponer el matrimonio y otras se convertían en solteronas. Aunque se suele pensar que la actual situación, marcada por el auge del feminismo, se caracteriza por una tendencia a demorar el matrimonio, lo cierto es que el récord de matrimonios tardíos se alcanzó en 1900. En dicha fecha, más del 40% de las mujeres

norteamericanas con edades comprendidas entre veinte y veintinueve años no había contraído todavía matrimonio. Pero a diferencia del grupo, algo más reducido, de mujeres solteras de ese mismo grupo de edad de hoy día, las de antes no podían vivir solas o con compañeros de su edad, de uno u otro sexo; permanecían junto a sus padres o vivían con hermanos o hermanas casados, y frecuentemente se las miraba por encima del hombro y recibían toda clase de humillaciones por no ser capaces de atrapar un marido que las mantuviese.

Por lo tanto, hasta la Segunda Guerra Mundial, la proporción de mujeres casadas que participaban en la fuerza de trabajo seguía siendo reducida. En 1940, pese a que se había experimentado un fuerte incremento en el número de esposas trabajadoras durante la Gran Depresión, sólo trabajaba el 15% de las mujeres casadas que no habían perdido a su marido. Pero esta situación cambió pronto. En 1960, la proporción de mujeres casadas empleadas que conservaban a su marido había alcanzado el 30% y en 1980 alrededor del 50%. Más de la mitad de las mujeres casadas que se hallan en la principal edad reproductora –esto es, treinta y cinco años o menos– ocupa hoy día puestos de trabajo. Como cabe esperar, la proporción de mujeres casadas que trabajan es más alta entre aquellas que no tienen hijos pequeños que cuidar. Esta proporción ha subido a un sorprendente 80% entre las casadas menores de treinta y cinco años. Pero la proporción de jóvenes casadas que trabajan aunque tengan hijos pequeños (o precisamente porque los tienen) también es sorprendentemente alta: un 40% de las menores de treinta y cinco años que tienen uno o más hijos meno-

res de seis años; y más del 60% de las que tienen un hijo entre los seis y los dieciocho años.

¿Ha roto, por fin, este cambio drástico en el índice de participación de las mujeres casadas en la fuerza de trabajo la base del imperativo marital y procreador? Creo que sí. El tradicional sistema pronatalista podía tolerar una creciente participación de *mujeres solteras* en el trabajo; pero no podía sobrevivir a una creciente participación de las *mujeres casadas*. El cumplimiento del imperativo marital y procreador dependía de que las mujeres se quedasen en casa para criar a los hijos. Aunque es muy fácil pensar en soluciones alternativas, como las guarderías, que pueden resolver la contradicción entre empleo y bebés, estas instituciones no eran ni son asequibles a escala nacional, principalmente porque las guarderías se pagan con dinero en efectivo mientras que el cuidado en el hogar se paga con afecto. Cuando las mujeres casadas comenzaron a engrosar la mano de obra, de repente se hicieron realidad todas las terribles advertencias de que la procreación y el empleo fuera del hogar eran incompatibles. El *baby boom* se cortó en seco, y la tasa de fecundidad inició su histórica caída, alcanzando niveles de crecimiento demográfico cero en 1972, y descendiendo todavía más hasta una media de 1,8 hijos por mujer en 1980. Dicho de paso, es muy fácil refutar la idea de que el *baby boom* cesó debido a la introducción de la «píldora», ya que la caída se inició en 1957, mientras que la píldora no se puso a la venta para uso público hasta junio de 1960. A finales de 1964, cuando la fecundidad estaba descendiendo a una velocidad sin precendentes, sólo el 10% de las mujeres casadas en edad fértil tomaban la «píldora».

Pienso que la idea más descaminada sobre el final del *baby boom* y la transformación del ama de casa en trabajadora asalariada es la creencia de que fue el movimiento de liberación de la mujer lo que motivó la insatisfacción del ama de casa con su papel de hogareña reproductora de bebés y la llevó a lanzarse en busca de empleo. La liberación de la mujer no *creó* a la mujer trabajadora; fue más bien ésta, y en particular el ama de casa que trabajaba, la que creó la liberación de la mujer. Como acabamos de ver, la incorporación masiva de mujeres casadas a la fuerza de trabajo ya se había producido *antes* del periodo de concienciación intensa. En palabras de la antropóloga Maxine Margolis, de la Universidad de Florida:

> Así, mientras que durante los últimos quince años hemos presenciado un crecimiento sin precedentes en la incorporación de mujeres, en particular esposas y madres, a la fuerza de trabajo, la opinión popular ha tardado mucho en darse cuenta de la importancia de este fenómeno. Mientras que los medios de información dedicaban mucho espacio a la «quema de sostenes» y otras supuestas atrocidades del movimiento feminista, se prestó poca atención a la realidad del trabajo de las mujeres, que es lo que ha preparado el terreno para el resurgir del feminismo.

Además, es un gran engaño creer que las mujeres encontraban trabajo por las buenas en cuanto se lo proponían. Dada la naturaleza de la economía estadounidense y sus altos niveles de desempleo, no basta con el simple deseo de encontrar trabajo para conseguirlo. Tiene que haber puestos que ocupar. Entre 1947 y 1978 se crearon

veinticinco millones de nuevos empleos que ocuparon mujeres. Y hacia 1979, dos de cada tres nuevos puestos de trabajo se otorgaban a mujeres. A menudo las feministas han pasado por alto el hecho de que estos empleos buscan a la mujer tanto como ésta busca el empleo. Para comprender por qué se ha producido la rebelión feminista precisamente en ese momento, debemos comprender ambos extremos de la ecuación: qué fue lo que obligó o indujo a las mujeres casadas a tratar de buscar trabajo, y qué era lo que había sucedido en la economía nacional para que apareciese una gran cantidad de nuevos empleos que buscaban a mujeres casadas.

Visto el asunto desde la parte laboral, la motivación inicial de las mujeres casadas era proporcionar un suplemento a los ingresos del marido. Los años cincuenta y principios de los sesenta fueron un periodo de consumismo. En buena medida la oleada inicial de mujeres casadas hacia el mercado de trabajo se debió al deseo de comprar una serie de artículos específicos que se consideraban importantes para mantener un nivel de vida decente en la llamada sociedad de la opulencia: ropa, mobiliario doméstico, automóviles, teléfonos y una gran diversidad de nuevos productos que hasta entonces habían sido prohibitivos, tales como lavadoras, secadoras, lavavajillas y aparatos de televisión en color. Para alcanzar estos objetivos limitados, las mujeres casadas estaban dispuestas a aceptar empleos a tiempo parcial, temporales y sin ningún porvenir.

Como mostraban todos los sondeos y encuestas de los años cincuenta, las madres del *baby boom* no tenían intención alguna de abandonar su papel de amas de casa. En un principio, las mujeres casadas que se incorporaron al trabajo eran principalmente amas de casa con más de cuarenta y cinco años, cuyos hijos ya habían «levantado el vuelo». Pero se produjo un cambio decisivo a principios de los sesenta, cuando mujeres casadas más jóvenes, con hijos menores de dieciocho años, empezaron a trabajar masivamente. Este cambio no lo provocó una súbita concienciación femenina, sino el inicio de la Gran Inflación.

A principios de los años sesenta a los matrimonios del *baby boom* les resultaba cada vez más difícil alcanzar o mantener para sí mismos y sus hijos los niveles de consumo de clase media, por lo que el trabajo de la esposa empezó a desempeñar un papel crucial en las finanzas familiares. Cuando los primogénitos del *baby boom* alcanzaron la edad universitaria, la carga que suponía para una familia media la asistencia médica, la escolarización, la ropa y el alojamiento comenzó a crecer mucho más deprisa que el salario del varón proveedor.

Las estadísticas oficiales sitúan el inicio de la ola inflacionista después de 1965, e indican que los ingresos semanales gastables (en dólares constantes) de los trabajadores con tres personas a su cargo descendieron sólo alrededor del 1% entre esa fecha y 1970. Pero la inflación no afecta por igual a todos los apartados del presupuesto familiar. Ataca con especial dureza a la comida, a la asistencia sanitaria, al alojamiento y a la educación. Además, como vimos en el capítulo anterior, los índices oficiales del poder adquisitivo adolecen de un grave fallo: no tienen en cuenta la calidad de los bienes y servicios. No es difícil adivinar que las mujeres trabajan tanto para reemplazar o reparar sus coches, lavadoras y lavavajillas como para

poder adquirirlos. Después de todo, y pese a todas las alegaciones de inocencia por parte de los empresarios, el guante de boxeo de la obsolescencia programada llevaba escondida una herradura. ¿Para qué servía poseer coches o lavavajillas que no hacían más que averiarse? Los que critican el apetito, aparentemente insaciable, que manifiesta el consumidor norteamericano por los cambios de fachada en los nuevos modelos olvidan que si bien lo nuevo rara vez resultaba mejor, lo más probable era que lo viejo estuviese roto. Por lo tanto, cada vez resultaba más necesario utilizar los ingresos de la esposa para comprar artículos de primera necesidad, en vez de «trapitos» y lujos superfluos. Muy pronto cada vez más padres del *baby boom* empezaron a darse cuenta de que, si deseaban ampliar su tajada en el pastel o simplemente no perder lo que tenían, necesitaban más de un salario. Se llegó a un momento en que la supervivencia de la paternidad en la clase media se redujo a un solo factor: una segunda fuente de ingresos.

Aunque creo haber mostrado que hubo fuertes presiones económicas que influyeron en el abandono del papel de ama de casa por parte de las mujeres, no debemos olvidar el otro extremo de la ecuación. (Presiones para que se incorporaran al trabajo las ha habido siempre, pero las mujeres casadas no se habían plegado a ellas antes sencillamente porque no existía ningún tipo de empleo que pudieran o quisieran ocupar –ningún trabajo que ellas, sus maridos o los demás partidarios del imperativo marital y procreador consideraran apropiado para una mujer casada–. Los empleos adecuados, compatibles con los ideales tradicionales de la procreación y el matrimonio,

debían permitir a las mujeres trabajar en régimen de horario reducido, a tiempo parcial, u ofrecerles la posibilidad de dejarlo y volverlo a tomar según las necesidades familiares. Y si las mujeres casadas tenían que trabajar, no debían tratar de competir con los hombres, abaratando así los salarios del varón proveedor. Lo mejor era que lo hicieran en industrias y ocupaciones donde ya predominasen las mujeres.

Éstos son precisamente los rasgos característicos de los empleos que requerían mujeres durante la posguerra. Como hemos visto, la inmensa mayoría de los nuevos empleos correspondían a dos tipos: las categorías más bajas del sector de proceso de información, tales como archiveras, secretarias, mecanógrafas y recepcionistas, y las más bajas también del sector de tratamiento de personas, como enfermeras, maestras de enseñanza primaria, dependientas de tiendas, ayudantes de médicos y dentistas, asesoras vocacionales en colegios y asistentes sociales. Ésta era la clase de ocupaciones que acapararon las mujeres, casi todas ellas en régimen de horario reducido, eventuales, intermitentes o sin posibilidades de promoción, y casi siempre infrarremuneradas, tal como evidencia el hecho de que el salario medio de la mujer trabajadora norteamericana equivale tan sólo al 58% del salario medio del varón. La mayoría de estos nuevos empleos eran de «cuello blanco» o «cuello rosa», y casi en su totalidad se trataba de puestos de secretaria, oficinista o vendedora que dependían, directa o subsidiariamente, de algún organismo oficial o de la burocracia de alguna gran sociedad anónima o cadena comercial. En resumidas cuentas, los tipos de trabajo que solicitaban mujeres eran los que

se estaban creando como consecuencia del proceso que desemboca en el actual atolladero burocrático y oligopólico, con sus inconvenientes, sus perjuicios por malos servicios y mala información, y sus ineficiencias inflacionistas.

Contemplado desde una amplia perspectiva, el alistamiento de mujeres en el mercado laboral de los servicios y la información supone una curiosa repetición del que se produjo a principios de la revolución industrial para introducirlas en la industria. Pero hay una diferencia crucial: en esta ocasión el reclutamiento de las mujeres para empleos fuera del hogar no pareció amenazar al sustento de los varones, puesto que se trataba de unos tipos de trabajo en los que desde hacía ya mucho tiempo dominaban las mujeres, no los hombres. Eran empleos, por lo menos al principio, que los hombres no querían y que las mujeres casadas desempeñaban como un recurso temporal, con la aprobación de sus maridos, para preservar los ideales del imperativo marital y procreador.

Al desaparecer del escenario la generación de «peones» inmigrantes, la inactiva ama de casa norteamericana blanca era la bella durmiente del empresario de servicios e información. Su cualificación era soberbia, su número enorme. Se le había enseñado durante toda la vida a no ser agresiva y acatar las órdenes de los hombres. Su marido ganaba más que ella, por lo que estaría dispuesta a ocupar un empleo que no fuese permanente ni seguro. Tenía poco interés en afiliarse a un sindicato y menos todavía en luchar por formar uno. Aceptaba empleos temporales, a tiempo parcial, empleos que le permitieran ir a casa para cocinar o cuidar de los hijos, aunque fueran aburridos y sin futuro. Y además sabía leer y escribir.

Todo lo que necesitaba era que un director de oficina o de agencia, un vicepresidente financiero o algún otro príncipe azul de los servicios o la información le diese el beso mágico que la despertara y la volviera a la vida.

La explosión feminista de finales de los años sesenta marca el momento cronológico de la toma de conciencia colectiva de dos hechos: que las mujeres, casadas o solteras, tendrían que continuar trabajando como consecuencia de la inflación y de la creciente escasez de varones que ganasen lo suficiente como para mantener a una familia, y que, a menos que se rebelasen, continuarían viviendo en el peor de los mundos posibles: desempeñar empleos monótonos, aburridos y sin porvenir fuera de casa y, una vez en ella, cocinar, limpiar, cuidar de los hijos y encima aguantar la presencia de un varón machista. A finales de los años sesenta, las mujeres estaban siendo aspiradas a través de un tubo neumático. En un extremo del tubo, la inflación las expelía del hogar y las incorporaba al mercado de trabajo; en el otro extremo, el mercado en expansión de los empleos del sector de los servicios y la información las absorbía hacia un nicho específicamente diseñado para trabajadoras que sabían leer y escribir, pero que resultaban baratas y dóciles y que aceptaban el 60% o menos de lo que un hombre exigía por el mismo trabajo.

Los pilares de la familia dominada por un varón proveedor se habían socavado y estaban a punto de derrumbarse. Ni los intereses de las grandes empresas ni el Gobierno participaban como antes en la defensa cerrada del imperativo marital y procreador. En una época de armas nucleares, las altas tasas de natalidad ya no consti-

tuían una prioridad militar, en tanto que, para el Gobierno y las empresas, los beneficios inmediatos asegurados que suponía el empleo de mujeres eclipsaron los inconvenientes a largo plazo de una tasa de natalidad decreciente. La única oposición real vino de las iglesias organizadas. Pero en esta lucha se esgrimían las armas del sentimiento y no las de los costes y beneficios materiales; y aunque las iglesias podían hacer que algunas parejas se sintiesen culpables por no casarse y tener hijos, lo que no podían hacer era pagarle las facturas a las esposas cuyos problemas de conciencia les impedían trabajar.

En cuanto al varón proveedor, era el que menos podía resistirse a aceptar el nuevo papel que la sociedad le estaba preparando. La Carnegie Corporation informa de que «una familia con unos ingresos anuales de diez mil dólares debe gastar más de cincuenta mil para criar un hijo hasta la edad de los dieciocho años, sin contar los ahorros para la educación superior». La antropóloga Wanda Minge estima que a una familia con ingresos módicos (menos de veinte mil dólares tras pagar los impuestos) le costará ciento noventa y cinco mil dólares criar a un hijo desde su nacimiento hasta que finalice los cuatro años de carrera, incluyendo en esta cifra una inflación anual del 10%, pero no los gastos suplementarios, como podrían ser unas lecciones de piano o un tratamiento de ortodoncia. Mientras que los hombres casados aportan a los ingresos familiares por término medio casi el triple que sus esposas trabajadoras, el salario de la mujer es lo que permite ir tirando en vez de caer en la pobreza; o que el presupuesto familiar se ajuste al de una clase media y no al de un obrero. Como dice el *Wall Street*

Journal: «El obrero cuyo salario le permita estrictamente vivir al día y que no tiene una esposa percibiendo otro sueldo puede acabar sin poder pagarse ni la comida». O si no, se podría añadir, deslomándose por las noches en un segundo empleo.

Por supuesto, los hombres deseaban tener a la mujer en casa y a la vez disponer de su salario; querían que sus esposas se ocupasen de los hijos y que también fueran a trabajar para ayudarles a costear su manutención. Y, para empeorar las cosas, pretendían que les prestasen la deferencia debida al proveedor sin que en realidad proveyesen todas sus necesidades. Deseaban que las mujeres continuaran reverenciándoles y complaciéndoles en el dormitoro como en el antiguo orden, como si el bienestar de una mujer todavía dependiera de encontrar, complacer y cuidar al hombre que podía permitirse el lujo de casarse.

Se exigía que las mujeres trabajaran en dos sitios a la vez: en un empleo por el que recibían la mitad del salario de un hombre y en el hogar sin cobrar nada, y además tenían que seguir mostrándose sumisas y obedientes a unos maridos sexistas que ya no las mantenían. Es por ello por lo que las mujeres eran las que más tenían que ganar y menos que perder al dinamitar los huecos pilares del templo del matrimonio y del parto.

La defunción del imperativo marital y procreador ha provocado una rápida e irreversible reestructuración de la vida doméstica norteamericana y del estilo norteamericano en el amor y el sexo. Aunque autoridades como el historiador Carl Degler y la socióloga Mary Jo Bane han intentado tranquilizar a la generación de más edad diciendo que «la familia está aquí y aquí se quedará», la fa-

milia que permanece no es la que esta generación deseaba preservar. Nos guste o no, la familia dominada de por vida por un varón proveedor, compuesta de padre y madre con muchos hijos, prácticamente ya no existe. Aunque es cierto que la mayoría de los hijos continuará naciendo en algún tipo de situación familiar, la clase de unidad doméstica implicada y la típica pauta de experiencias vitales con respecto a la residencia, al matrimonio y a la crianza de hijos que los norteamericanos van a encontrar a medida que van creciendo, son adiciones fundamentalmente nuevas a la cultura norteamericana.

Gran parte del pensamiento conservador sobre la perduración de las pautas familiares tradicionales se basa en la idea de que el brusco descenso en la fecundidad es una aberración que pronto dejará paso a otro *baby boom.* No es probable que ocurra nada de esto. La aberración fue precisamente el *baby boom;* el último ¡vítor! del imperativo marital y procreador. A medida que prosiga la lucha de las mujeres con los hombres por alcanzar la igualdad de empleo y participar con más intensidad en el mercado de trabajo, persistirá durante largo tiempo la tendencia histórica descendente en las tasas de natalidad. La tasa de primeras nupcias también ha estado descendiendo: de 90 de cada mil mujeres solteras en 1950 a 65 en 1976. La mayor parte de este descenso se puede atribuir a los niños del *baby boom* que, al crecer, han ido retrasando el matrimonio o simplemente no se han casado. En 1960 sólo el 28% de las mujeres entre veinte y veinticuatro años eran solteras; en 1974, la cifra alcanzaba un 40%. Y las que se han casado se han divorciado en proporciones asombrosas. Entre 1965 y 1978, el índice

de divorcios ha crecido más del doble, dándose significativamente la frecuencia más alta en el grupo de edad más joven, entre los veinte y los veinticuatro años. Considerando que uno de cada tres matrimonios termina en divorcio –un nivel nunca alcanzado– interpretar la alta tasa de segundas nupcias entre parejas de más edad (que ahora también empieza a declinar) como indicio de la «preservación de la familia» es sacar las cosas de quicio. Muy poco es lo que se está preservando. Al mismo tiempo que el aumento en la tasa de divorcios, el aplazamiento del matrimonio y la caída en la tasa de natalidad, desde 1960 se ha operado un incremento del 81% en el número de familias a cuya cabeza se encuentran mujeres, bien sea separadas, divorciadas, viudas o solteras. Alrededor del 17% del total de los niños vive actualmente en este tipo de familias en algún momento de su vida, y la probabilidad de que los hijos nacidos hoy día vivan alguna vez en estos ámbitos familiares rebasa el 40%. A medida que las familias se vuelvan más pequeñas, aumenten las tasas de divorcio y desciendan la de casamiento y natalidad, mayor será el número de norteamericanos que se encontrarán viviendo solos durante buena parte de su vida. El aumento del número de personas solteras de edades comprendidas entre los veinticinco y los treinta y cuatro años es un pronóstico de lo que está por venir. En 1950, sólo uno de cada 20 hombres y mujeres en este grupo de edad vivía solo; en 1976, ¡lo hacía uno de cada tres! Entre las viudas de edad avanzada (sesenta y cinco años en adelante), la frecuencia aumentó de una de cada cuatro a un sorprendente dos de cada tres. Ya en 1980, sólo el 6% del total de las familias norteamericanas se-

guía la pauta normativa tradicional de una esposa y madre con dedicación total al hogar, un padre y marido proveedor y dos o más hijos dependientes. Son muchos más los norteamericanos que viven solos o en familia con uno de los padres, con uno de ellos y su nuevo cónyuge o en pareja sin hijos que los que mantienen la familia nuclear tradicional en la que nació la generación del *baby boom*.

Como he mencionado antes, el cambio en la composición sexual de la fuerza de trabajo no sólo remodeló la familia norteamericana, sino que ha introducido profundos cambios en las pautas de comportamiento sexual de la nación. En el siguiente capítulo examinaremos estas consecuencias adicionales del desarrollo de la economía de servicios e información y del derrumbamiento del imperativo marital y procreador.

6. ¿Por qué salieron del armario los homosexuales?

Los clientes habituales del Stonewall Inn, situado en la calle Christopher 53 del Greenwich Village neoyorquino, estaban bailando el *frug*[1], comiéndose con los ojos a los *go-go boys* o «buscando plan» cuando irrumpió la policía. Ésta esperaba lo normal en una redada: que se produjera algún que otro grito y recibir algún que otro arañazo al arrastrar a las «locas» fuera del local para ficharlas por vestirse de mujer, pero que la mayoría de los clientes se identificara y desapareciese tan discreta y rápidamente como pudiera. Sin embargo, no fue precisamente eso lo que sucedió la noche del sábado 29 de junio de 1969. En vez de escabullirse, los clientes desalojados se concentraron delante del bar gritando y maldiciendo. La multitud aumentó, y cuando sacaban a las «locas»

1. *Frug,* baile rock en el que apenas se mueven los pies, marcándose el ritmo con las caderas, los brazos, la cabeza y los hombros. *(N. del R.)*

para meterlas en el furgón, una andanada de toda clase de objetos, desde monedas y piedras hasta ladrillos y parquímetros, llovió sobre la policía. Con la pistola desenfundada, los agentes se refugiaron en el bar y pidieron refuerzos. Durante tres noches, volaron los ladrillos, se destrozaron escaparates y ardieron fuegos incontrolados.

Los historiadores de la liberación homosexual celebran los disturbios de Stonewall como la «redada que se dejó oír en todo el mundo». El 28 de junio de 1969 fue «el día en que la oveja le plantó cara al lobo», o para acercarnos a las palabras del poeta homosexual Allen Ginsberg, «el día en que los maricas perdieron su cara de miedo». El Frente de Liberación Gay se fundó en Nueva York unos días después y, muy pronto, otros grupos similares en otras ciudades ya estaban predicando el «orgullo gay», enfrentándose a la policía y ejerciendo presiones para obtener unos candidatos y una legislación pro homosexuales, ayudados por una prensa de liberación homosexual que había surgido casi de la noche a la mañana: *Come Out* en Nueva York, *Fag Rag* en Boston, *Gay Sunshine* en San Francisco; todos con el mismo mensaje: era hora de que los homosexuales dejasen de menospreciarse a sí mismos; la homosexualidad no era una enfermedad, una «perversión» o una forma inferior de sexualidad. Al contrario, los homosexuales gozaban más de la vida y eran unos seres humanos mejores que el hombre «normal» medio. Había que estar orgulloso de ser homosexual. Había que acabar con los intentos de ocultar las auténticas preferencias sexuales. Los hombres y mujeres homosexuales que fingían no serlo entorpecían la lucha por la autodeterminación sexual, perpetuaban las

prácticas discriminatorias de contratación y despido, y nutrían el sórdido hampa de bares homosexuales, chantaje sexual y extorsión policial. El *Manifiesto gay,* de Carl Wittman, captó el espíritu de la era que empezó en Stonewall. Había llegado el tiempo de dejar de huir:

> Hemos huido de polis chantajistas, de familias que nos repudiaban o nos «toleraban»; nos han expulsado de las Fuerzas Armadas, de las escuelas; nos han despedido del trabajo, nos han maltratado rufianes y policías. [...] Hemos fingido que todo estaba bien porque no podíamos ver la manera de cambiarlo: teníamos miedo.

Comparando a los «maricas vergonzantes» con los «tíos Tom»[1] negros, el manifiesto de Wittman pedía a todos los homosexuales que salieran a la luz del día.

> Fingir ser «normal» sexual o socialmente es probablemente la pauta de conducta más perjudicial en el gueto. El casado que se lo monta en secreto; el tipo que se acuesta una vez con otro pero que no desarrolla relaciones gay; el reprimido que cambia el sexo del amigo cuando habla de él en el colegio. [...] Si queremos liberarnos, tenemos que ser abiertos en nuestra sexualidad. No os escondáis más, salid.

Y lo hicieron. Más exactamente, salieron en tropel. La perpleja Norteamérica «normal» se encontró de repente

1. «Tío Tom»: Este apelativo se lo aplican los negros radicales en los Estados Unidos a los que se muestran conformistas y sumisos con los blancos. *(N. del R.)*

conviviendo con una segunda sociedad homosexual, un mundo social discriminado y paralelo que había surgido en todas las grandes ciudades y en muchas de las más pequeñas, que abarcaba a varios millones de hombres y mujeres y a cientos de organizaciones y empresas valoradas en miles de millones de dólares. Hacia 1980, en los Estados Unidos y Canadá se había desarrollado la minoría homosexual más grande, mejor organizada y más poderosa en la historia del mundo.

El rasgo más significativo de la comunidad gay es lo que el investigador John Lee llama su «completa capacidad» institucional: el hecho de que actualmente los homosexuales liberados pueden desenvolverse en su vida cotidiana utilizando exclusivamente empresas y servicios dominados directamente por homosexuales o dedicados a sus necesidades. Ésta es la descripción que hace Lee de cómo un ciudadano homosexual puede hacer uso de instituciones gay en cualquier gran ciudad norteamericana:

> Un ciudadano gay [...] puede comprar una casa a través de un agente inmobiliario gay, familiarizado con los tipos de vivienda y vecindario que más convienen a su clientela. Puede cerrar el trato mediante un abogado gay y asegurarla con un agente de seguros gay. Si es nuevo en la comunidad y no puede preguntarle a sus conocidos los nombres de estos agentes, puede consultar las páginas amarillas gay, un listado de empresas y servicios disponible en muchas grandes ciudades. También puede acercarse a una típica fuente de contactos con la comunidad gay, como una librería gay, o consultar un periódico gay o una revista gay locales. Por cualquiera de estas fuentes de información se enterará, por ejemplo, de dónde

> puede comprar leña y hacer que se la envíe regularmente a casa una compañía de reparto que atiende a una clientela gay. Encontrará proveedores gay de muebles, plantas de interior y artículos de decoración. También podrá disponer de mano de obra cualificada gay o de servicios de limpieza gay.
>
> Una vez instalado, nuestro ciudadano gay puede vestirse en tiendas orientadas hacia lo gay, cortarse el pelo en peluquerías gay o encargarle unas gafas a un óptico gay. Puede comprar el pan en una panadería gay, discos en una tienda gay y concertar sus planes de viaje a través de agencias gay. Puede comprar periódicos y libros en una librería gay, asistir a una iglesia o sinagoga gay, y comer en restaurantes gay. Por supuesto, encontrará bares y discotecas gay para beber y bailar. En caso de enfermedad, puede dirigirse a un médico gay o, si lo prefiere, a un quiropráctico gay. Si desea circunscribirse totalmente a la cultura gay, puede buscar trabajo en muchas de estas agencias y empresas, pero tendrá que depositar sus ingresos en un banco no gay*, aunque sí puede tratar con una confederación crediticia gay. Puede donar fondos desgravables a fundaciones gay, afiliarse a grupos políticos gay y seguir los programas gay de televisión por cable. Para estar al corriente de todo lo que sucede en su comunidad gay, dispone de la Línea Gay, un servicio de información telefónica que se actualiza cada semana.

La descripción de Lee no pretende ser exhaustiva. La edición de *Gayellow Pages* (Páginas Amarillas gay) de Nueva York-Nueva Jersey contiene 96 páginas de listas y anuncios que ofrecen a los homosexuales los servicios de tien-

* En 1980 se abrió en San Francisco un banco de propiedad gay.

das de antigüedades y galerías de arte, programas de radio para lesbianas, el club de rugby Old Blue Women, teatros lesbianos, una clínica lesbiana de adelgazamiento, expertos fiscales, agencias de anuncios, servicios de contestación telefónica, astrólogos, alquileres de coches, una tienda de alfombras, servicios de ordenadores, dentistas, servicios de desinfección, fontaneros, carpinteros, electricistas, compañías de seguros, detectives privados, bancos de inversión, un club de motorismo y un afinador de pianos. Hay incluso apartados especiales para padres homosexuales, como los *Dykes'n' Tykes* y *Gay Daddies of Westchester.*

Al igual que los movimientos de liberación de la mujer, los homosexuales atribuyen su brusca actitud militante a la contagiosa propagación de la rebelión a partir del movimiento pro derechos civiles, las protestas contra la guerra de Vietnam y la «contracultura».

> La Nueva Izquierda de los años sesenta –explica Barry D. Adan– aglutinó el creciente descontento de las personas de color, de las mujeres y de una generación de jóvenes que el gobierno de los Estados Unidos había enviado a Vietnam. [...] La nueva militancia brindó nuevos precedentes para una reconsideración de la opresión de los homosexuales.

En el preámbulo a su *Manifiesto gay,* Carl Wittman se muestra menos seguro: «No sabemos cómo empezó; tal vez nos inspiraron los negros y su movimiento de liberación; aprendimos de la revolución *hippie* a dejar de guardar las apariencias. Norteamérica se ha manifestado en toda su fealdad a través de la guerra y de nuestros líderes nacionales». Pero Dennis Altman declara categóricamente

en su libro *Homosexual Oppression and Liberation:* «Sin el ejemplo de los negros, los jóvenes radicales y el movimiento feminista, la liberación homosexual no habría nacido».

Altman sostiene que los homosexuales necesitaban el ejemplo de otros movimientos rebeldes porque habían aceptado la idea de que eran unos enfermos y unos pervertidos, y vivían en un submundo furtivo que olvidaba la opresión que padecía. Pero la autocensura y la falta de conciencia son «señales de opresión» –una frase originariamente aplicada a los negros discriminados– que a las minorías siempre les resulta difícil erradicar: véanse si no las interminables sesiones de repetición de consignas concienciadoras de las feministas. Si la tesis de Altman es que los homosexuales estaban más oprimidos que los negros o las mujeres, no se explica entonces que fueran los últimos en rebelarse. Al contrario, lo lógico es que hubieran sido los primeros en hacerlo, dadas las palizas, encarcelamientos y humillaciones que tenían que soportar.

Pienso que la liberación homosexual es algo más que una secuencia de accidentes históricos que relaciona una forma de conciencia humana frustrada o indignada con otra. Una vez más hay que tomar en consideración un nivel causal institucional más profundo que relaciona el auge de la comunidad homosexual norteamericana con el de la economía de los servicios y la información, el reclutamiento de las mujeres casadas en la fuerza de trabajo y el declive del imperativo marital y procreador y de la familia centrada en torno a un varón proveedor.

El vínculo entre la incorporación de las mujeres al trabajo y la salida a la calle de los homosexuales resulta más evidente si nos preguntamos ante todo por qué disimula-

ban. Algunas personas suponen que es de lo más «natural» que una sociedad trate de reprimir la homosexualidad. Sin duda, la mayoría de los seres humanos experimenta una fuerte atracción erótica hacia el sexo opuesto, atracción que está arraigada en la naturaleza humana (aunque el entorno social evidentemente modela esta atracción y determina a qué tipo de actividad heterosexual conducirá, si es que conduce a alguna). ¿Pero por qué el predominio natural de los impulsos heterosexuales ha de convertir en un tabú los impulsos homosexuales y hacer de ellos un delito? Una posibilidad puede ser que, junto con la preferencia natural por el sexo opuesto, la mayoría también sienta una aversión natural hacia el propio sexo. Pero esto parece improbable. Disponemos de numerosos elementos de juicio que demuestran que hombres y mujeres adquieren su aversión hacia la homosexualidad al crecer y verse moldeados por las costumbres y condicionamientos sociales. Esto no significa que todos los heterosexuales sean homosexuales en potencia o reprimidos –las categorías son engañosas–, sino que la gente aprende sin dificultad a aceptar las formas homosexuales de sexualidad si hay precedentes sociales o si de ello se derivan ventajas personales. Pocos seres humanos pueden catalogarse como hetero u homosexuales «forzosos», es decir, individuos en los que unos poderosos impulsos innatos suprimen cualquier desviación de la pauta de heterosexualidad u homosexualidad exclusivas. Como los investigadores C. S. Ford y F. A. Beach han concluido después de estudiar la incidencia de la homosexualidad en todo el mundo, «la homosexualidad humana no es básicamente producto de un desequilibrio

hormonal o de una herencia "pervertida". Es el producto de la herencia mamífera fundamental de la sensibilidad sexual general tal como se modifica bajo el impacto de la experiencia».

En este sentido, una descripción de las prácticas sexuales en algunas sociedades que esperan o exigen relaciones homosexuales puede resultar muy instructiva. Uno de los ejemplos mejor conocidos es el de los antiguos griegos. Sabemos que casi todas las figuras conocidas de la filosofía y la política griegas practicaban una forma de homosexualidad en la que los varones de más edad tenían relaciones sexuales con hombres más jóvenes o muchachos. El acto sexual preferido consistía en que la persona de más edad colocara su pene entre los muslos del más joven. (La relación anal sólo se practicaba normalmente entre hombres y mujeres o entre hombres de diferente rango social.) Para maestros como Sócrates y sus discípulos Platón y Jenofonte, la sexualidad era parte integral de un proceso educativo destinado a facilitar la transferencia de conocimientos de un maestro amoroso y activo a un estudiante más joven y pasivo.

La homosexualidad griega, con su característica relación entre una persona de más edad y otra más joven, parece tener como modelo una práctica más antigua y extendida a la que solían entregarse los guerreros griegos. Sabemos que muchos soldados griegos se hacían acompañar en sus expediciones por muchachos que les servían como compañeros de cama y compañeros sexuales, al tiempo que aprendían las artes marciales. El cuerpo militar tebano, denominado el Batallón Sagrado, debía su fuerza a la unidad homosexual de parejas de

varones guerreros. Y tanto Platón como Jenofonte indican que la pareja formada por un homosexual de más edad y otro más joven peleando codo con codo constituía la mejor fuerza de combate. Como señalaba el filósofo Jeremy Bentham, para consternación de los estudiosos victorianos que se negaban a creer que sus héroes griegos fueran apasionados homosexuales:

> Todo el mundo la practicaba; nadie se avergonzaba de ello. Podían avergonzarse de lo que consideraban dedicarse a ella en exceso, en el sentido de que podía ser una debilidad, una propensión que tendía a distraerles de ocupaciones más valiosas e importantes [...] pero podemos estar seguros de que no sentían ninguna vergüenza de ella como tal.

Pese a su entusiasmo por los amantes masculinos, los hombres de la antigua Grecia no eran homosexuales forzosos. La mayoría de ellos eran también partidarios acérrimos del matrimonio y la familia. Se esperaba que todos los ciudadanos varones se casaran, se acostaran con sus esposas y tuvieran hijos. El que su marido gozase teniendo relaciones sexuales con muchachos jóvenes le importaba poco a la esposa griega, siempre que también durmiera con ella, la tratara con cariño y mantuviera a los hijos. En contra de los estereotipos populares sobre los homosexuales varones en los Estados Unidos, a los hombres griegos que tenían relaciones homosexuales no se les consideraba afeminados; todo el mundo pensaba que hacerlo era algo viril.

Se dan formas similares de lo que podía denominarse «homosexualidad suplementaria» en muchas partes del

mundo, cada una con sus especiales atributos sociales y sexuales adaptados a los contextos locales. Entre los azande, un pueblo del sur de Sudán, la homosexualidad suplementaria refleja la pauta griega en ciertos aspectos, pero se aleja de ella en otros puntos interesantes. Los azande se dividían en diferentes principados rivales, cada uno de los cuales mantenía un cuerpo de jóvenes solteros como fuerza militar permanente. Tradicionalmente, estos jóvenes guerreros «se casaban» con muchachos y satisfacían con ellos sus necesidades sexuales durante los primeros años del servicio militar, antes de poder pagar el «precio de la novia» necesario para desposar a una mujer. El matrimonio con muchachos imitaba aspectos del matrimonio azande corriente con una mujer. El novio donaba un precio de la novia simbólico de cinco o más lanzas a los padres del muchacho. El muchacho llamaba al hombre de más edad «mi marido», comía sin que lo viesen los guerreros, al igual que hacían las mujeres respecto de sus maridos, recogían hojas para el aseo diario y la cama del hombre de más edad, y le llevaban agua, leña y comida. Además, cuando iban de expedición, el muchacho-esposa transportaba el escudo del guerrero. Por la noche, dormían juntos. Al igual que entre los griegos, mediante el acto sexual se pretendía satisfacer al compañero de más edad y, como los griegos, el mayor colocaba su pene entre los muslos del muchacho. «Los muchachos se satisfacían como buenamente podían frotando sus órganos contra el vientre o la ingle del marido.» Como la antigua relación griega entre hombres maduros y jóvenes, la homosexualidad azande era una forma de aprendizaje militar. Cuando los guerreros sol-

teros alcanzaban la edad apropiada, abandonaban a sus muchachos-esposas, pagaban el precio de la novia por una mujer –varias si se lo podían permitir, puesto que los azande eran polígamos– y engendraban muchos hijos. Entre tanto, los anteriores muchachos-esposas pasaban a engrosar las filas del cuerpo de solteros y se casaban a su vez con muchachos-novias. El antropólogo británico E. E. Evans-Pritchard, que obtuvo estos datos de informantes azande, subraya la naturaleza suplementaria o secundaria de la homosexualidad azande. «Como sucedía en la antigua Grecia, por lo que uno puede juzgar, cuando los muchachos-esposas se hacían mayores y tanto ellos como sus maridos se casaban con mujeres, llevaban una vida de casados normal (para los azande), como cualquier persona.» Los informantes azande caracterizaban abiertamente la toma de muchachos-esposas como una adaptación a los problemas prácticos que afrontaban los jóvenes varones de esta etnia. Puesto que los hombres de más edad se casaban con varias mujeres a la vez, había una escasez de esposas femeninas para los más jóvenes (que también dependían de los mayores para pagar el precio de la novia).

Entre las sociedades más profundamente homosexuales que se conocen figuran los etoro de Nueva Guinea. Como relata el antropólogo Raymond Kelly, los etoro creen que el semen es un precioso fluido donador de vida, que cada hombre posee en provisión limitada. Sin semen, un hombre se debilita y muere. Esto en sí no es una creencia poco frecuente; en la India actual, muchos hindúes creen que el hombre nace con una provisión fija de semen. Para madurar y vivir hasta una avanzada edad,

hay que conservar cuidadosamente esta provisión durante toda la vida y no dilapidarla masturbándose o teniendo relaciones demasiado frecuentes después del matrimonio. En el siglo pasado, eran frecuentes las creencias similares en Europa y los Estados Unidos, donde las autoridades médicas advertían a los varones hiperactivos de los perniciosos efectos que «gastar su semen» podría tener. Lo que es radicalmente diferente en los etoro es su noción de cómo se adquiere esta provisión de semen. Para ellos, sólo se puede adquirir como un regalo que un varón otorga a otro. Con el fin de asegurarse de que el semen se distribuye como es debido y se utiliza para valiosos propósitos sociales, se espera que los hombres etoro de más edad transfieran su semen a los muchachos jóvenes. Se consigue esto mediante la práctica de la *fellatio,* que tiene lugar en la residencia de hombres de la aldea –una gran casa separada cuyo acceso está prohibido a todas las mujeres–, donde los varones etoro maduros duermen con los más jóvenes. Esta parte del sistema etoro guarda cierta semejanza con la relación de los hombres azande con sus muchachos-esposas o la de los filósofos griegos con sus pupilos. El etoro mayor no sólo alimenta a su muchacho consorte –el semen hace que el muchacho crezca y madure–, sino que le enseña los secretos de la religión y el arte del combate viril. A los etoro de más edad les preocupa profundamente que algunos jóvenes puedan burlarse del sistema y traten de aumentar su provisión de semen «robándoselo» a otros jóvenes a través de aventuras ilícitas. Un joven que madure muy rápidamente y muestre una falta de deferencia hacia sus mayores se hará sospechoso de obtener más alimento seminal

del que le corresponde. Si persiste en estas prácticas antisociales, puede ser acusado de brujería y recibir severos castigos, incluso ser condenado a muerte.

La peor amenaza a la tranquilidad de espíritu de un varón etoro es la tentación de mantener relaciones con mujeres. Todos los hombres etoro están casados, pero tienen prohibido realizar el coito con sus esposas entre doscientos cinco y doscientos sesenta días al año y, en dichas ocasiones, sólo lo pueden hacer en el bosque, lejos de sus casas, aldeas y cultivos. Las esposas deben tener cuidado de no tentar a sus maridos, para que no se las acuse de conspirar para robar la preciosa sustancia seminal.

(Por desgracia, los antropólogos no han adquirido tanta información sobre las mujeres homosexuales como sobre los varones. En algunas sociedades poliginias, como la de los azande, las esposas cuyos maridos les prestan poca atención mantienen relaciones lesbianas clandestinas. Pero como los varones normalmente dominan los medios de represión física y psicológica, pocos casos de lesbianismo han salido a la luz. (Además, al haber sido varones la mayoría de los antropólogos, no han querido o no han tenido la oportunidad de hablar con informantes femeninas.))

Los estudios antropológicos muestran de forma bastante concluyente que pocas sociedades prohíben completamente todo tipo de actividad homosexual. Por lo tanto, la pregunta adecuada que hay que formular ante las sociedades que inculcan una aversión a toda forma de homosexualidad y arrojan a los homosexuales a las catacumbas no es por qué se produce a veces una conducta homosexual (tema predilecto, aunque un tanto equivoca-

do, de psiquiatras, científicos sociales y de los propios homosexuales), sino por qué no ocurre más a menudo; no se trata de por qué algunas personas lo encuentran atractivo sino de por qué tantas personas lo encuentran aborrecible.

(El antropólogo Dennis Werner, de la escuela de graduados de la City University de Nueva York, ha hecho un importante descubrimiento sobre las sociedades en las que la homosexualidad es un tabú frente a las que la practican como una forma de sexualidad suplementaria. Werner dividió una muestra de 39 sociedades en dos grupos, pronatalistas y antinatalistas. Las pronatalistas eran aquellas sociedades que, como los Estados Unidos, prohibían el aborto y el infanticidio; las antinatalistas eran las que permitían el aborto o el infanticidio a las mujeres casadas no adúlteras. Werner descubrió que se desaprobaba, ridiculizaba, despreciaba o castigaba la homosexualidad masculina en todos los segmentos de la población en el 75% de las sociedades pronatalistas y que se permitía o estimulaba, al menos en ciertas personas, en el 60% de las antinatalistas. La inevitable conclusión es ésta: la aversión a la homosexualidad es mayor donde el imperativo marital y procreador es más fuerte.)

La sociedad occidental, inscrita en la tradición judeocristiana, se ajusta a esta fórmula a la perfección. Durante la mayor parte de la historia europea y norteamericana hemos sido consumados pronatalistas. El mandato bíblico de multiplicarse, llenar la tierra y someterla ha cobrado expresión concreta en numerables leyes, actos represivos y preceptos morales dirigidos no sólo contra el aborto, los métodos anticonceptivos y el infanticidio, sino contra cualquier forma de sexualidad no procreadora; no sólo

contra la homosexualidad, sino también contra la masturbación, la pederastia, la *fellatio* o el *cunnilingus,* independientemente de que los practicaran hombres o mujeres, o se realizasen dentro o fuera del matrimonio, como hemos visto en el capítulo anterior.

La peculiar ferocidad, rayana en la histeria, que ha caracterizado los tradicionales intentos norteamericanos de reprimir las relaciones homosexuales (así como otras actividades antinatalistas) merece un comentario especial. Como se desprende del análisis presentado en el capítulo anterior, parece probable que el número de personas que se sientan tentadas a practicar la homosexualidad (así como otras formas de sexualidad no procreadoras) se incrementará en proporción directa al balance negativo de los costes y beneficios que conlleve la crianza de los hijos; o, en otras palabras, se incrementará cuando exista una presión para reducir la tasa de natalidad. Hay que hacer notar que esto no es lo mismo que afirmar que la homosexualidad u otras formas de sexualidad no procreadora *sólo* se producen ante tal presión. De ningún modo. Cabe esperar que se dé alguna forma o grado de homosexualidad en prácticamente cualquier sociedad humana y bajo una infinidad de condiciones (como se ve en los casos griego y azande, ninguno de los cuales es fuertemente antinatalista). Más bien, la cuestión es que, en la medida en que la homosexualidad y otras formas de sexualidad no procreadoras están ya presentes, su incidencia y variedad tenderán a aumentar a medida que crezcan las presiones para tener menos hijos.

Si, para empezar, una sociedad es fuertemente pronatalista y además posee una acendrada tradición contraria

a la sexualidad no procreadora, puede que la tendencia a reducir la tasa de natalidad no conduzca inmediatamente a la relajación o supresión de los tabúes pronatalistas. A corto plazo, es probable que suceda lo contrario, en especial si perviven segmentos poderosos de la sociedad que todavía se benefician de las altas tasas generales de crecimiento demográfico y continúan apoyándolas. En estas condiciones, puede que la amenaza que sufre la tasa de natalidad, en vez de dar paso a una mayor libertad sexual, provoque al principio una reacción que conduzca a unas formas feroces y extravagantes de represión sexual.

Pienso que es esta reacción la que da cuenta de las peculiares costumbres sexuales de lo que llamamos la época victoriana en Gran Bretaña y Estados Unidos. Durante esta época (que en realidad duró hasta bien entrado el siglo XX), la mojigatería se intensificó a medida que descendía la tasa de natalidad. El intento de hacer cumplir el imperativo procreador y marital se volvió tan extremo que las mismas palabras que describen los actos sexuales no procreadores se convirtieron en tabú. Incluso a los médicos les daba reparo pronunciarlas o escribirlas en los libros de texto. El velo de secreto que se corrió sobre estas cuestiones se tornó tan tupido que desde los legisladores y jueces hasta los ciudadanos ordinarios perdieron la capacidad de mantener discusiones coherentes sobre ellas. El onanismo, por ejemplo, que en la Biblia alude simplemente a la eyaculación de Onan en el suelo después de haber mantenido relaciones sexuales con la esposa de su hermano, se confundió con la masturbación. Y la masturbación perdió su significado específico

cuando los médicos y predicadores utilizaron este término para designar cualquier forma de homosexualidad masculina o femenina. Todos los estados promulgaron leyes contra la sodomía, pero en los procesos a veces no se podía emitir un fallo condenatorio porque el decoro de los legisladores les había impedido definir lo que entendían por dicho término. Esta pérdida se vio más que compensada por el aura de miedo y repugnancia que surge cuando se abandonan los horrores a la imaginación. La aversión de los victorianos a discutir temas sexuales, su ignorancia respecto de la anatomía y funciones de los órganos sexuales, y su propensión a ruborizarse o desmayarse sólo con oír las palabras vulgares que describen las relaciones sexuales son comprensibles desde la misma perspectiva: una creciente necesidad de reprimir la sexualidad no procreadora para contrarrestar la creciente tentación de violar el imperativo marital y procreador.

Este punto de vista permite explicar algunas de las bien conocidas paradojas de la época victoriana. Pese a todos los esfuerzos por reprimir la sexualidad no procreadora y no marital, sabemos que durante la segunda mitad del siglo XIX la prostitución alcanzó niveles nunca vistos en todas las grandes ciudades norteamericanas y que existía un activo comercio clandestino de libros pornográficos. La advertencia histérica contra el onanismo –«los onanistas destilan un veneno sobre su cuerpo que, si no se libera con una ayuda oportuna, inevitablemente les llevará a la muerte», decía pomposamente George C. Calhoun– y las draconianas medidas preconizadas para curarlo –castración, clitoridectomía, circuncisión, provocar ampollas en

los muslos, vulva o prepucio– demuestran razonablemente que la gente se masturbaba y sodomizaba en secreto cada vez más a menudo. Lo que ahora nos parece una hipócrita e imperdonable farsa victoriana debe interpretarse, por tanto, como una manifestación de la escalada conflictiva entre las fuerzas antinatalistas y las pronatalistas. Y como, en buena medida, este conflicto se libró en las mentes de personas que llevaban todas las de perder si obedecían el imperativo material y procreador –hombres y mujeres que no podían permitirse el lujo de tener hijos o ni siquiera el de casarse–, no es de extrañar que las mujeres se desmayasen al ver un pene, que algunos hombres y mujeres acabaran volviéndose locos por masturbarse, y que otros se sintieran enfermos y depravados por preferir la homosexualidad a la continencia, la masturbación solitaria o la prostitución.

El celo histérico con que se reprimió la homosexualidad durante el periodo victoriano tiene mucho que ver con el específico contenido militante del movimiento gay. La proscripción de la homosexualidad fue tan completa, y el oprobio ligado a ella tan fuerte, que incluso un solo acto homosexual era suficiente para marcar a un individuo de por vida como un pervertido o degenerado. Lejos de consentir la homosexualidad como forma suplementaria o secundaria de placer sexual, los victorianos norteamericanos insistían en que sólo los más depravados podían siquiera considerar la posibilidad de tener relaciones homosexuales. De aquí se desarrolló la peculiar idea de que la homosexualidad no es un tipo de actividad, sino un estado vital; que las personas se encuentran en un estado heterosexual o en uno homosexual, y

que las que se hallan en el segundo pertenecen a un tipo humano depravado, que los demás deben rehuir.

Y así, cuando llegó el tiempo de que los homosexuales se rebelaran contra la mojigatería y la opresión –de salir a la luz pública–, lo hicieron no como individuos que defendían una homosexualidad complementaria de la heterosexualidad, sino como un grupo consagrado a la edificación de una comunidad exclusivamente homosexual, con un estilo de vida totalmente homosexual.

Persiste la cuestión de por qué tuvo lugar la rebelión de Stonewall precisamente en 1969. Lo mismo que la tasa de natalidad continuó descendiendo a despecho de todas las leyes maritales y procreadoras encaminadas a conseguir lo contrario, la represión y la mojigatería no pudieron impedir que un gran número de personas experimentara de forma clandestina con la homosexualidad como alternativa al celibato y los matrimonios procreadores. La teoría de Dennis Werner implica, en esencia, que cualquier fortalecimiento de la posición antinatalista tiende a incrementar la práctica de la homosexualidad. El movimiento de liberación de la mujer, como hemos visto, fue posible debido a una importante modificación en el balance de poder entre las fuerzas anti y pronatalistas, una modificación arraigada en el rápido cambio que experimentó la composición de la fuerza del trabajo estadounidense. Durante los años sesenta, esta misma modificación proporcionó fuertes incentivos para el rápido crecimiento de la población homosexual «no forzosa» en los Estados Unidos y para la migración de homosexuales de todo el país hacia los guetos homosexuales que iban surgiendo.

El sociólogo Martin Levine ha señalado que los homosexuales formaron guetos por causas muy parecidas a las de otras castas de parias y minorías, es decir, para poder convivir con jovialidad y garantizar la autodefensa. Los guetos homosexuales albergan un gran número de instituciones consagradas a los homosexuales –empresas, bares, restaurantes, clubs, lugares de reunión y zonas de ligue–, una importante población homosexual y en ellos impera localmente un estilo de vida homosexual (por ejemplo, las parejas del mismo sexo se abrazan en la calle sin llamar la atención). En cinco ciudades estudiadas, Levine halló que los vecindarios que satisfacían los criterios para poder considerarlos guetos homosexuales plenamente desarrollados eran el West Village de Nueva York, el Castro Village de San Francisco y «Boys Town» (West Hollywood) de Los Ángeles. Pero también halló otros doce barrios que parecen estar a punto de convertirse en guetos homosexuales. Aunque la liberación homosexual aceleró la formación de estos guetos, el núcleo de los más importantes probablemente se había formado ya con anterioridad a los disturbios de Stonewall. De hecho, la altísima densidad de homosexuales existente en el West Village ya en 1969 constituía un serio problema para la policía a la hora de controlar las muchedumbres que llenaban las calles cada noche.

La fecha de los disturbios de Stonewall vino, pues, determinada por una convergencia de condiciones favorables a la adopción de un estilo de vida exclusivamente homosexual. Por una parte, estaban los sentimientos antinatalistas desatados por la incorporación de las mujeres casadas a la fuerza de trabajo asalariada y por las pe-

nosas dificultades que atravesaba la familia centrada en torno al varón proveedor en una economía cada vez más ineficiente e inflacionista, que además padecía un alto nivel de desempleo. Por otra, se había producido el lento aumento de los vecindarios homosexuales anteriores a los guetos, en los que los homosexuales vergonzantes, de uno u otro sexo, buscaban alternativas al matrimonio, la continencia, la masturbación solitaria y la soltería. Puede que los demás movimientos de liberación hayan provocado la chispa, pero sin la yesca estructural antinatalista las llamas se habrían apagado, tal como había sucedido siempre en épocas anteriores.

En otras palabras, la liberación homosexual acompañó a la de la mujer porque cada movimiento representa una faceta diferente del derrumbamiento del imperativo marital y procreador y de la familia dominada por el varón proveedor. La homosexualidad, en su forma exclusivista, constituye la extrema izquierda radical del movimiento antinatalista. El destacado papel de las actividades lesbianas en el movimiento de liberación de la mujer ilustra este hecho. Las lesbianas de NOW (National Organization for Women) y otras organizaciones han atacado reiteradamente a las feministas heterosexuales por «colaborar con el enemigo». Según las militantes lesbianas, los hombres simplemente no pueden evitar oponerse a la liberación de las mujeres y éstas deben cortar todas las relaciones íntimas y de apoyo con ellos, en especial las que implican relaciones sexuales, matrimonio y reproducción. Con su postura contraria a la descendencia, el feminismo lesbiano radical trata de «desmitificar» las funciones reproductoras de las mujeres. El embarazo, «una deformación

temporal del cuerpo por el bien de la especie», es una dolencia propia de «señoras gordas» causada por un «inquilino», un «parásito» o «un huésped no invitado». «El parto es doloroso y horrible. La maternidad es descrita como un estado terminal de decadencia psicológica y social, total abnegación y deterioro físico.» Evidentemente, sólo una pequeña minoría de las feministas mantiene estas posiciones extremas, pero a juzgar por la caída de las tasas de natalidad, el mensaje no ha caído en saco roto.

Pese a tener conciencia de sí mismos como personas que luchan por una preferencia sexual más que reproductora, los homosexuales «no forzosos» están también muy comprometidos en la lucha por derribar el yugo de la paternidad. Las personas que practican exclusivamente la homosexualidad disfrutan del no va más en materia de protección anticonceptiva, por desenfrenada que sea su búsqueda de orgasmos y por mucho que cambien de compañeros. (Hay madres y padres homosexuales pero la mayoría de ellos tuvieron a sus hijos durante un periodo heterosexual anterior. Muy pocos hombres o mujeres homosexuales tienen un hijo, ni quieren tenerlo nunca. En San Francisco, por ejemplo, con una población de varios cientos de miles de homosexuales, la asociación Lesbian Mothers and Friends ['Madres y Amigas Lesbianas'] sólo agrupa a 130 miembros, mientras que Gay Fathers ['Padres Gay'] consta de menos de 60.)

Cuando remitió el *baby boom,* se abrieron las compuertas que contenían al sexo no marital y no procreador para dar libre paso a las necesidades de los hombres y mujeres trabajadores sin hijos. De repente, se precipitaron al exterior todos los sentimientos y prácticas sexua-

les, de los que la homosexualidad es simplemente un caso más, que durante tanto tiempo habían permanecido ocultos y proscritos. El nuevo y crudo mensaje, proclamado tanto desde las páginas de popularísimos manuales matrimoniales que explicaban los placeres del sexo como desde los desplegables centrales de *Penthouse, Playboy* y *Playgirl,* era que el sexo ni está ni tiene por qué estar necesariamente encaminado a la reproducción. En poco tiempo, surgió una floreciente industria de películas pornográficas destinadas al público que acude con sus ligues a los autocines. Se hicieron fortunas con la venta o alquiler a domicilio de películas y vídeos donde aparece cualquier forma concebible de excitación sexual. Los resultados de las encuestas sobre los hábitos sexuales de las mujeres se convirtieron en *best sellers.* Las mujeres aprendieron que existen seis formas básicas de masturbarse y que «no hay nada malo en pasárselo bien con uno mismo». Los tebeos para adolescentes encomiaron las virtudes de las *Tits n'Clits* ('tetas y clítoris'). Por no mencionar la reciente y próspera industria de salones de masajes, clubes de intercambio de parejas, servicios de acompañantes, espectáculos de sexo en vivo, librerías porno y *sex-shops* donde los hombres que no pueden permitirse nada mejor disponen de cabinas individuales para masturbarse mientras ven una película.

Otro aspecto que implica esta noción de que el sexo está destinado al placer y no a la reproducción es que *no es divertido* ser padre. ¿Ha habido alguna generación de norteamericanos que haya contemplado las delicias de la paternidad con más antipatía que la generación del «sólo

yo»? Según un estudio realizado por Yankelovich, Skelly y White, una compañía de investigación sobre consumidores, los norteamericanos sitúan los coches nuevos por encima de los hijos en la lista de lo que se necesita para vivir bien. «No se trata de lo dulce o maravilloso que pueda resultar el tener y criar hijos», escribía una feminista. «Aunque efectivamente sea así, la cuestión es si se desea o no pagar el precio que cuestan. Ya no tiene sentido la pretensión de que las mujeres necesitan bebés, cuando lo único que realmente necesitan es a sí mismas.» Según la Alianza Nacional para la Procreación Opcional, en 1967 sólo un 1% de las esposas con edades comprendidas entre los dieciocho y los veinticuatro años no deseaba tener ningún hijo. En 1977, esta cifra había aumentado al 5%. Y actualmente, un espectacular 11% de las mujeres con edades comprendidas entre los dieciocho y los treinta y cuatro años planea no tener hijos nunca.

¿Por qué entonces irrumpieron al mismo tiempo la liberación de la mujer, la liberación homosexual y la liberación sexual en el escenario norteamericano? Creo que se debió simplemente a que eran facetas diferentes de un único proceso. Cada una fue una respuesta al rápido aumento del balance negativo de costes y beneficios en la familia del varón proveedor. Lo que todas atestiguan, cada una con sus matices, es la remodelación del modo de reproducción norteamericano de acuerdo con las limitaciones y oportunidades de una economía cada vez más ineficiente en la que tanto los hombres como las mujeres deben trabajar fuera del hogar.

Las feministas han empezado a captar las repercusiones sistémicas que sobre la reproducción y la paternidad

tiene su lucha por alcanzar la igualdad con los hombres en la fuerza de trabajo. Betty Friedan, que en un momento dado describió la vida del ama de casa en una zona residencial como un «confortable campo de concentración», insiste en que las feministas nunca han pretendido crear una situación desfavorable a la procreación. Su intención era más bien dar a las mujeres el derecho de poder trabajar y amar en igualdad con los hombres, así como la posibilidad de decidir libremente si deseaban tener hijos. Pero ahora esta elección «no es tan sencilla como antes parecía» debido a los «conflictos» imprevistos que incompatibilizan las exigencias del puesto de trabajo y el éxito profesional con las de la familia. A pesar de seguir partiendo de la falsa premisa de que fue la toma de conciencia que provocaron los movimientos de liberación de la mujer lo que incitó a las prisioneras de los campos de concentración suburbanos a lanzarse en busca de trabajo, ahora Friedan admite que la libertad que supuestamente conquistaron las mujeres es ilusoria.

> No envidio a las jóvenes que aceptan o rechazan esta elección agónica que les hemos conseguido. Y es que realmente no puede hablarse de libre elección cuando su salario resulta necesario para pagar las facturas familiares de cada mes, cuando las mujeres tienen que buscar trabajos y profesiones debido a las mismas razones de seguridad y estatus que sus madres antaño sólo podían encontrar en el matrimonio, y cuando estas profesiones no están estructuradas para personas que dan a luz hijos y asumen la responsabilidad de su educación.

Espero haber conseguido aclarar las relaciones causales que ligan las nuevas formas de sexualidad y vida familiar con el papel de las mujeres en la fuerza de trabajo y, en última instancia, con la nueva economía norteamericana basada en el proceso de personas e información. Si así es, es tiempo de ampliar nuestra perspectiva para abarcar otras dos dimensiones de la crisis cultural –la delincuencia y el desbarajuste de los programas sociales– que también están estrechamente vinculados a la misma trama causal.

7. ¿Por qué hay pánico en las calles?

Las encuestas muestran que más de una quinta parte de los habitantes de las principales ciudades de Norteamérica se sienten «muy inseguros», incluso en sus propios vecindarios, cuando salen de noche. Las mujeres y los ancianos son los que más temores abrigan. Más de la mitad del total de las mujeres estadounidenses afirman tener miedo a salir a la calle solas después de anochecer. Los ciudadanos de más edad temen salir de casa durante el día. La gente se siente insegura hasta en su propia casa: en una tercera parte de los hogares estadounidenses hay armas de fuego para protegerse de los intrusos.

Las víctimas de delitos violentos, como atracos o violaciones, sufren pesadillas, fobias incontrolables y arrebatos histéricos de llanto durante mucho tiempo después del suceso. Incluso un simple caso de robo en una casa sin que el ladrón se enfrente a la víctima puede dejar a ésta en un estado de *shock*. De repente, uno se siente ex-

puesto y vulnerable. El hecho de que un extraño penetre por la fuerza en el santuario del propio hogar y se lleve las posesiones personales crea un sentimiento de impotencia y aflicción desproporcionado con el valor de las propiedades o la cantidad de dinero robados.

Las estadísticas no pueden medir el impacto del delito violento en nuestras vidas. Nadie sabe cuántas personas se han mudado a zonas residenciales de los suburbios con el fin primordial de huir de vecindarios azotados por la delincuencia. Y resulta imposible enumerar todas las cosas que hacemos a diario para protegernos de atracadores, violadores y otros criminales. Esta extrema sensibilidad ante la amenaza de ataque se convierte en una fuerte carga psicológica y física. Por ejemplo, no hay más que pensar en todos los cerrojos y pestillos de seguridad con los que hay que trajinar cada día, las mirillas por las que hay que mirar, los espejos y monitores de televisión en vestíbulos y ascensores en los que hay que fijarse. Piénsese con qué frecuencia nos preocupamos de nuestras carteras en lugares atestados de gente y con qué fuerza agarran las mujeres el bolso cuando van de compras. Si hay que atravesar en coche ciertos barrios, siempre se lleva echado el seguro y las ventanillas subidas. Nos pasamos la vida firmando en controles de seguridad, enseñando fotos o tarjetas de identidad y buscando la llave apropiada en el llavero. Para ir de un lugar a otro hay que dar grandes rodeos porque siempre topamos con puertas atrancadas, verjas con el candado echado y pasadizos cerrados. Intentamos aparcar en zonas concurridas y bien iluminadas. Salimos a toda prisa al finalizar las películas y los espectáculos. Y cuando tenemos que caminar por una

calle oscura, andamos con cien ojos y cruzamos de una acera a otra tratando de detectar sombras en los portales. En su libro *Mugging: You Can Protect Yourself,* el agente de policía Liddon Griffith recomienda a los que asisten a la última sesión de cine que tengan preparadas las llaves y que pasen por delante de su coche para asegurarse de que nadie se esconde en el asiento trasero. Griffith aconseja que se lleve siempre dinero suelto en el bolsillo y que nunca se abra el bolso o la cartera en público. Es peligroso llamar la atención mostrándose inquieto por la cartera o el bolso. Las mujeres no deben agarrar con demasiada fuerza sus bolsos, ya que si intentan darles el tirón y no se dejan, los ladrones pueden golpearlas. Por tanto, el consejo que da Griffith a las mujeres es que se entrenen un minuto al día para no aferrarse rígidamente al bolso si las atacan por sorpresa. Griffith también piensa que no está de más que hombres y mujeres aprendan autodefensa. En algunas situaciones, la vida de una persona puede depender de su capacidad para dejar aturdido al atacante. Griffith insta a los habitantes urbanos a que aprendan la forma de agarrar por detrás las piernas de un atacante, con el objeto de pellizcarle con fuerza en la parte interior del muslo o estrujarle los testículos.

¿Están justificados todos estos temores? En 1973, el organismo denominado Law Enforcement Assistance Administration inició una serie anual de estudios sobre la *incidencia de la delincuencia* con la cooperación de la Oficina del Censo. La oficina entrevista a unas 60.000 personas dos veces al año para descubrir si han sido víctimas de la actividad delictiva durante un periodo determinado. Los estudios sobre la incidencia de la delincuencia indican

que hay más de cuatro millones de víctimas de asaltos al año, un millón de víctimas de robos personales (sin incluir a los que sufren el hurto en establecimientos comerciales), 145.000 víctimas de violación o intentos de violación, y 150.000 víctimas de «tirones». Estas encuestas no ofrecen información sobre homicidios (por razones obvias), pero según el Informe global sobre delincuencia que elabora anualmente el FBI, se cometen unos 20.000 homicidios al año. (Los criminólogos consideran que ésta es una de las estadísticas más exactas sobre crímenes, puesto que los agentes encargados del cumplimiento de la ley rara vez pasan por alto un asesinato.)

Se puede ver la gran cantidad de delitos violentos que se cometen en los Estados Unidos comparando los índices de delincuencia estadounidenses con los de otras sociedades industriales avanzadas. Utilizando únicamente las cifras del FBI y teniendo en cuenta sólo los delitos denunciados a la policía, se comprueba que en los Estados Unidos se cometen proporcionalmente 5 veces más homicidios, 10 veces más violaciones y 17 veces más robos que en el Japón, y 7 veces más homicidios, 12 veces más violaciones y 8 veces más robos que en Gran Bretaña. Estas diferencias siguen siendo igual de grandes si se efectúa la comparación entre ciudades. Londres y Tokio, por ejemplo, tienen índices de violencia delictiva bastante más bajos que ciudades norteamericanas menos populosas, como Chicago, Filadelfia o San Luis.

¿Se pueden explicar estas diferencias sobre la base de los diferentes métodos de denunciar los delitos? Los japoneses y los británicos poseen unos sistemas de justicia penal centralizados a nivel nacional que reciben notifica-

ción directa de todos los delitos denunciados, mientras que en los Estados Unidos hay quince cuerpos distintos encargados del cumplimiento de la ley que elaboran sus propias estadísticas para enviarlas posteriormente al FBI. Por lo tanto, las cifras británicas y japonesas serán si acaso más exactas que las del FBI.

Otra cuestión que hay que esclarecer es si el índice de violencia delictiva en Estados Unidos ha aumentado. ¿Estamos realmente inmersos en una «ola de delincuencia»? El Informe global sobre delincuencia del FBI indica que el índice de robos aumentó en más de un 500% desde 1945 a 1975, mientras que en las dos últimas décadas el índice de todos los «delitos violentos» –asesinatos, violaciones, robos y asaltos con agravantes– aumentó a un ritmo casi la mitad de rápido. Las cifras más recientes del FBI muestran que después de un breve descenso en 1975, el índice había reanudado su briosa subida, con un 13% de incremento entre 1978 y 1979. Sin embargo, algunos expertos insisten en que no hay realmente ninguna ola de delincuencia.

La mejor evidencia para este punto de vista es que los nuevos estudios sobre la incidencia de la delincuencia no muestran ningún incremento sustancial en el número de afectados entre 1973 y 1979. Puesto que está claro que la policía y el FBI han tenido noticia e informado de menos de la mitad de los delitos que realmente se han producido, el aumento anual en el referido índice de delincuencia del FBI podría reflejar tan sólo un aumento, bien en la disposición o capacidad por parte de las víctimas para denunciar los delitos, bien en la capacidad y disposición de la policía para investigar y registrar los actos delictivos. Pero los estudios sobre la incidencia de la delincuencia

adolecen de ciertos inconvenientes y limitaciones. En primer lugar, el hecho de que no se iniciasen hasta 1973 significa que no se pueden utilizar para contrastar las estadísticas del FBI relativas a una parte crucial del periodo de la posguerra. En segundo lugar, hay que considerar los informes del FBI en cuanto al aumento del índice de criminalidad como datos fiables debido a las razones ya mencionadas. Tercero, parte de la discrepancia entre los datos que aportan los estudios sobre incidencia de la delincuencia y los del FBI pueden tener algo que ver con el hecho de que no se incluye a los niños menores de doce años en el muestreo de incidencia. Ahora bien, una proporción importantísima de los recientes incrementos en la violencia delictiva puede corresponder a ataques sufridos por menores de doce años por parte de adolescentes. Aunque es posible, por tanto, que el aumento de la violencia criminal de que informa el FBI se deba en parte a haber ahondado en el cúmulo de crímenes que anteriormente no se detectaban o no se denunciaban, no hay justificación alguna para atribuir *todo* el referido incremento a estadísticas aberrantes. Después de todo, aunque se redujese a la mitad el índice de aumento que propone el FBI, se seguirían teniendo razones legítimas para afirmar que los Estados Unidos vienen padeciendo una ola de delitos violentos desde 1945.

Hasta ahora el argumento se ha ocupado principalmente de dos puntos engañosamente sencillos: Norteamérica, en comparación con otros países industrializados, tiene un nivel extraordinariamente alto de ciertas clases de delitos violentos, y el nivel de los mismos ha estado aumentando rápidamente desde 1945. ¿Cómo se explica esto?

El hecho de que los delitos violentos sean más frecuentes en los Estados Unidos que en países como Japón y Gran Bretaña pone en entredicho varias teorías populares sobre la delincuencia en este país. La primera afirma que la violencia delictiva es simplemente una manifestación inevitable del modo de producción capitalista. Esta teoría no tiene en cuenta el índice particularmente bajo de delincuencia de Japón y Gran Bretaña (por no mencionar Holanda y Suiza, que tienen uno de los índices más bajos del mundo), que también son países capitalistas. La segunda teoría sostiene que el delito violento en los Estados Unidos es, sencillamente, consecuencia de la urbanización. Esta teoría también resulta claramente inadecuada, ya que tanto Gran Bretaña como Japón están altamente urbanizados. En 1979 hubo 279 veces más robos, 14 veces más violaciones y 12 veces más asesinatos en la ciudad de Nueva York que en Tokio, que es la ciudad más grande del mundo.

La comparación entre el índice de delitos violentos de los Estados Unidos y de otros países también desautoriza la idea popular de que tenemos un índice muy elevado porque se es «demasiado blando con los delincuentes». Esta idea le resulta muy atractiva al público porque apunta a una solución relativamente sencilla al problema: construir más cárceles y llenarlas. Por desgracia, no hay manera de relacionar los índices relativamente altos de delincuencia de los Estados Unidos con una correspondiente falta relativa de castigo para los delitos. En los Estados Unidos se encuentra encarcelado (por delitos no políticos) un mayor porcentaje de la población que en cualquier otro país del mundo. En 1978, la tasa de encar-

celamiento era de más de 200 reclusos por cada 100.000 habitantes, lo que representa dos veces y media la tasa de Gran Bretaña y cinco la de Japón. Si hubiera que sacar alguna conclusión de estas cifras, sería que el alto índice de los Estados Unidos viene determinado por la tasa particularmente alta de encarcelamiento que caracteriza al sistema de justicia penal norteamericano. Y esto no es tan inverosímil como a primera vista parece. La teoría de que las cárceles provocan delincuencia tiene sus seguidores. Algunos dicen que son «escuelas de delincuencia», de las que los internos salen estigmatizados de por vida y donde aprenden a convertirse en «duros».

Pero no es sólo lo que los delincuentes encuentran dentro de las cárceles lo que les inclina a cometer delitos; también influye lo que encuentran al salir. Sin cambiar ambos extremos de la ecuación, la abolición de las cárceles no aboliría la conducta delictiva. Al contrario, si sus puertas se abrieran de repente de par en par, se produciría un aumento masivo en la criminalidad. ¿Quién puede dudarlo?

Si se acepta la referida escalada de los índices de delincuencia como indicador genuino del aumento de ésta, varias teorías populares sobre las causas de los delitos violentos en los Estados Unidos se vuelven menos creíbles. Son las teorías de la «cultura» o «carácter nacional» que sostienen que las tradiciones de ilegalidad y violencia se iniciaron en Norteamérica durante la época de la colonización y la frontera, convirtiéndose en una herencia nacional permanente. La «tradición» a lo mejor podría explicar por qué el índice de violencia delictiva de Norteamérica es más alto que el de Inglaterra o Japón, pero

difícilmente puede explicar por qué es más alto hoy que en 1945. Si las cifras del FBI significan algo, allá por el año 1945 el índice de delitos violentos en los Estados Unidos no era muy diferente del que existe hoy en día en Japón e Inglaterra. La tradición no puede explicar algo que ha cambiado tan rápidamente; lo que se modifica tan bruscamente no puede ser evidentemente una tradición.

Pero hay otro argumento de carácter tradicional que se debe tomar más en serio. La Constitución norteamericana garantiza a los ciudadanos el derecho a llevar armas, y esto les ha permitido a los delincuentes obtener armas de fuego con más facilidad que sus colegas de países como Japón e Inglaterra. Puesto que es más fácil matar a alguien con una pistola que con otras armas, el alto índice de homicidios indudablemente refleja, hasta cierto punto, los 50 millones de pistolas y rifles que, según se estima, posee, legal e ilegalmente, el pueblo norteamericano. Se puede ver claramente que es más probable que la violencia debida a disputas de celos y conflictos personales tenga consecuencias mortales en los Estados Unidos que en los países en que está prohibido el uso y tenencia de armas de fuego. Y el hecho de que desde 1945 haya habido un constante incremento en la cantidad de armas de fuego disponibles puede dar cuenta de gran parte del aumento del índice de homicidios. Pero no es tan clara la influencia que haya podido tener el aumento de la cantidad de armas de fuego en manos de particulares en el creciente índice de robos y violaciones. En la mayoría de este tipo de delitos no se utilizan armas; y cuando sí se utilizan, lo más probable es que sean cuchillos o palos. Dicho sea de paso, es menos probable que se produzcan lesiones

durante una violación o robo si los delincuentes utilizan pistolas en vez de cuchillos, tal vez porque las víctimas no están tan dispuestas a presentar resistencia.

¿Por qué es entonces más alto el referido índice en los Estados Unidos que en otros países capitalistas industrializados? ¿Y por qué ha crecido tanto desde la Segunda Guerra Mundial? Creo que la respuesta a estas preguntas estriba en el hecho de que Norteamérica ha desarrollado una particular subclase racial, compuesta de millones de negros e hispanos pobres que viven en guetos urbanos. Las condiciones de los guetos del centro de la ciudad[1] brindan tanto el motivo como la oportunidad para una conducta delictiva violenta, y el crecimiento de estos guetos coincide con el aumento en los índices de delincuencia urbana.

Los Informes globales sobre delincuencia del FBI muestran que alrededor del 43% de los delincuentes detenidos por delitos violentos son negros, raza que constituye el 11% del total de la población. Hay dos categorías cruciales de estos delitos –homicidios y robos– en las que los negros aventajan a los blancos a nivel nacional, incluyendo las áreas rurales y urbanas. Pero la desproporción se ensancha en las ciudades, donde es mayor la incidencia y el temor al delito violento. Un estudio sobre detenciones que se llevó a cabo en 17 grandes ciudades

1. En las grandes ciudades norteamericanas, los guetos donde viven las minorías étnicas están situados, por lo general, en las antiguas zonas residenciales del centro, que estas minorías han ido ocupando (con el subsiguiente deterioro de edificios y servicios), mientras que los blancos de clase media y alta se han ido desplazando a amplias zonas residenciales situadas en los suburbios. *(N. del R.)*

norteamericanas de todas las regiones del país bajo los auspicios de la Comisión Presidencial sobre Causas de la Delincuencia y la Prevención de la Violencia indicaba que la «raza de los delincuentes» era negra en el 72% de los casos de homicidio, en el 74% de los de agresión con agravante, en el 81% de los de robo sin armas y en el 85% de los de atraco a mano armada.

Ahora bien, ¿reflejan los estudios basados en los registros de los departamentos policiales la proporción real de delincuentes negros o simplemente un prejuicio generalizado en contra de éstos? Según algunos estudiosos, la diferencia total en los índices de detención de blancos y negros puede significar simplemente que cuando los negros cometen un delito hay más probabilidades de que las víctimas llamen a la policía y de que ésta responda, encuentre a los delincuentes y los detenga. Con la introducción de las encuestas sobre la incidencia de la delincuencia, creo que esta interpretación ha perdido buena parte de su credibilidad. La comparación de los datos sobre delincuencia del FBI con los estudios sobre la incidencia indica que la desproporción entre los índices de blancos y negros puede estar inflada, a lo sumo, en un 10% en lo que respecta a agresiones y violaciones. Pero para los robos, las dos series de datos convergen. (Los homicidios, como se ha indicado antes, no se pueden estudiar con los informes sobre incidencia.) Con arreglo a una estimación conservadora, alrededor del 62% del total de los culpables de robo son negros. En proporción a su representación en la población total, la probabilidad de que los negros cometan un delito de robo es ¡14 veces superior a la de los blancos!

Esto significa que, en buena medida, la manifiesta discrepancia entre los índices de delincuencia de los Estados Unidos y los de otros países se puede achacar a la importantísima proporción de delitos violentos imputables a los negros. Si se descuentan los cometidos por negros, los índices de delitos violentos de Norteamérica se acercan mucho más a los de otros países. Por ejemplo, mientras que el índice nacional de robos es ocho veces superior al de Inglaterra, el de robos cometidos por blancos sólo es tres veces superior. Del mismo modo, aunque el índice global de homicidios en los Estados Unidos es cinco veces superior al de Japón, el de homicidios cometidos por blancos sólo es dos veces superior.

Bien es verdad que aun así quedan diferencias sustanciales, pero es que el índice de delincuencia de los blancos se basa en datos que clasifican a los hispanos como blancos. En muchas ciudades de los Estados Unidos, los hispanos constituyen una subclase étnica que presenta índices de delincuencia en aumento y que tiene las mismas motivaciones y oportunidades para cometer delitos violentos que las que se aprecian entre los negros. Si se restara el índice de delincuencia de los hispanos del índice de delincuencia blanca total, se obtendrían cifras bastante más cercanas a las de Japón y Gran Bretaña, países que no albergan una subclase racial o étnica tan grande y que viva en condiciones comparables a las que se dan en los guetos del centro de las ciudades norteamericanas. (Además, el reciente aumento de los índices de delincuencia en Gran Bretaña corre parejo con la extensión de los guetos raciales y étnicos habitados por inmigrantes procedentes de la India y las Antillas.)

El argumento ha llegado ahora al punto en que es necesario explicar el alto índice de violencia delictiva entre los negros y, en menor medida, entre los hispanos. No es la raza, sino la pobreza desesperada y el desempleo crónico lo que proporciona la clave. Durante la Segunda Guerra Mundial y los años posteriores, los negros de los Estados Unidos emigraron en número sin precedente desde las granjas a las ciudades en busca de trabajo en las fábricas. Pero lo que encontraron fue una economía en rápida transición de la producción de bienes a la de servicios e información. Hoy día, más de la mitad de los negros de Norteamérica viven en ciudades importantes, y más de la mitad de éstos –alrededor de siete millones y medio de personas– reside en los núcleos interiores más sucios y deteriorados de ellas. Durante los años setenta, mientras el número de blancos que vivían en la pobreza en el centro de las grandes ciudades descendió un 5%, el número de negros que vivían en parecidas condiciones aumentó un 25%.

Oficialmente, la tasa de desempleo de los negros se mantiene en un 12%. Pero esta cifra sólo incluye a las personas que buscan activamente un puesto de trabajo. No incluye a los negros que tienen empleos a tiempo parcial pero que desean obtener un empleo a jornada completa; ni tampoco a los que han dejado de buscar trabajo porque no podían encontrar nada aceptable. Si se añaden los desempleados encubiertos a los parados oficiales, la tasa se eleva al 25% (comparado con el 12% de los blancos, calculado sobre la misma base). Pero aun así esto es sólo la punta del iceberg. Ronald H. Brown, miembro de la Liga Urbana Nacional, calcula que más de la mitad del total de los adolescentes negros están sin

empleo; y en guetos como Harlem el porcentaje de parados entre los jóvenes negros puede alcanzar el 86%.

Mi opinión es que cientos de miles de negros sin empleo, sobre todo jóvenes negros para quienes el fracaso se perfila como una condena para toda su madurez y como una sentencia a miseria perpetua, eligieron el delito violento como una solución a la desesperación y el resentimiento crónicos que deben soportar.

Debo hacer referencia a una corriente de opinión académica que sostiene que la pobreza en general tiene poco que ver con el alto índice de violencia delictiva de los Estados Unidos y que el desempleo y la pobreza de los negros no son suficientes en sí mismos para explicar los índices de delincuencia extraordinariamente altos que se dan en el seno de este grupo étnico. Sin duda alguna, si uno se limita a comparar dichos índices por estados o ciudades, se aprecia que aquellos en los que hay bajos ingresos per cápita no tienen necesariamente los índices de delincuencia más altos. Pero la pobreza de los guetos negros es diferente de la que padecen los blancos que viven en el campo o de la de la generación anterior de etnias urbanas. A diferencia de los pobres rurales, los negros de los guetos del centro de la ciudad tienen tanto la oportunidad como el motivo para cometer delitos violentos. La ciudad es el sitio ideal para encontrar y sorprender a las víctimas y escapar con éxito de la policía. Difícilmente se puede atracar a un granjero en un campo de maíz y esperar salir airoso. Por añadidura, y a diferencia de los inmigrantes europeos de las generaciones anteriores, con el paso del tiempo los negros se han ido concentrando más, y no menos, dentro de sus guetos. La lección de las cuatro décadas transcurridas desde 1940 es que sólo

un porcentaje muy reducido de los negros nacidos en el centro de la ciudad llega a ganar el suficiente dinero como para participar en el sueño norteamericano.

Bajo estas condiciones, los beneficios de la conducta delictiva compensan ampliamente los riesgos de ser detenido y enviado a la cárcel. John Conyers, miembro del comité negro del congreso, escribe:

> Cuando está en juego la supervivencia, no hay que extrañarse de que la actividad delictiva empice a parecerse a una oportunidad en vez de a un riesgo, a un trabajo en vez de a una desviación, y a una empresa posiblemente rentable que vale más que una existencia coartada bajo la férula de los burócratas de la ayuda social.

Para muchos jóvenes negros, delincuencia y carrera profesional no son cosas opuestas. La delincuencia *es* su carrera. Me parece que ésta es la principal razón de que el 70% de los negros que ya han sido encarcelados en una ocasión vuelva a ingresar en prisión, como mínimo, otra vez más.

Los que han convertido las calles de los barrios céntricos de las ciudades norteamericanas en tierras de nadie no son degenerados patológicos con una pasión innata por la violencia y el crimen. ¡El atraco es su profesión! El sociólogo Robert Lejeune descubrió que el típico atracador inexperto estaba tan aterrado como la víctima. Pero después de unos cuantos golpes, los asaltantes empiezan, si no a eliminar, por lo menos sí a dominar su miedo.

Un salteador callejero contaba que a medida que iba dando golpes se sentía cada vez más tranquilo, hasta el

punto de que cuando veía un «pavo» podía acercársele como si nada y decirle: «Venga, dame el dinero». Otros explicaban que el asalto callejero pronto se convierte en algo rutinario, en una parte «normal» de sus vidas: «No tengo "guita". Bueno, pues me lo puedo hacer con ese tío. Vamos a trincarlo». Los salteadores aprenden a identificar qué tipo de víctimas pueden llevar algo de dinero y no crearles excesivos problemas. (Los delincuentes de Lejeune no negaban el hecho de que muchas, si no la mayoría, de sus víctimas son mujeres y ancianos desvalidos.) Uno de ellos se jactaba de que su «negocio» se había vuelto tan fácil que podía contar con «cobrar» el viernes como si fuera un día normal de paga.

Desde el punto de vista de la víctima, estos delincuentes parecen utilizar la fuerza de manera caprichosa, pero ellos afirman seguir ciertas directrices profesionales, ajustando su modo de ataque a su percepción de la fuerza y valor de la víctima. Sea o no una racionalización, los salteadores insisten en que la violencia es algo que la mayoría de las víctimas se buscan como consecuencia de su oposición a su manera de ganarse la vida. Al explicar por qué se puso violento cuando un «pavo» no cooperó y no le dio la cartera, un «sirlero» dijo: «Creo que tenía derecho; era lo justo».

Varios estudios han mostrado que, para la nación en conjunto, los índices de delincuencia tienden a subir y bajar con los índices de desempleo. En una intervención ante el Subcomité sobre Delincuencia de la Cámara de Representantes, el profesor de la universidad Johns Hopkins, Harvey M. Brenner, testificó que cada incremento del 1% en el índice global de desempleo producía un aumento del 6% en el número de robos y de un 4% en el

de homicidios. Aunque el trabajo de Brenner es importante para demostrar la relación causal entre paro y delincuencia, su método no puede explicar totalmente el aumento de los delitos violentos desde la Segunda Guerra Mundial. El desempleo entre los varones negros de los barrios céntricos siempre ha sido alto, sobre todo durante los periodos de recesión. El porcentaje de varones negros sin empleo no ha cambiado tan drásticamente desde la Segunda Guerra Mundial. Lo que sí ha cambiado es que prácticamente todos los negros sin empleo se concentran ahora en las ciudades. Mientras que antaño un 25% de negros sin empleo significaba doscientos o trescientos mil hombres desesperados que vivían en guetos arruinados, hoy día el mismo porcentaje significa dos o tres millones.

Los norteamericanos de más edad que hablan con añoranza de los buenos tiempos cuando se podía dormir en los parques de la ciudad durante las calurosas noches de verano y utilizar el transporte público con tranquilidad o pasear por las calles de la ciudad avanzada la noche, no exageran el contraste entre entonces y ahora. Incluso durante la Gran Depresión, los parques, calles, metros y autobuses (o tranvías) eran mucho más seguros que hoy día. ¿Por qué? Porque hasta entonces los negros sin empleo sólo constituían un pequeño porcentaje de la población de las principales ciudades. La mayoría de los parados urbanos eran blancos que creían que había «un arco iris en el cielo justo a la vuelta de la esquina» y que pronto volverían a trabajar en buenos empleos. Hoy día, los negros desempleados de los barrios pobres saben por amarga experiencia que para ellos lo único que hay en el horizonte son tormentas. La elección de la delincuencia como profesión no se hace de hoy para mañana. Exige años de desempleo y desesperación crónicos.

Si hasta ahora el razonamiento es correcto y es el desempleo de los negros lo que explica en su mayor parte la gran ola de delincuencia que viene azotando a las ciudades norteamericanas desde la Segunda Guerra Mundial, entonces la siguiente pregunta que hay que responder es por qué los negros siguen padeciendo un desempleo crónico. Pero antes de tratar de responder a este interrogante y mostrar cómo se relaciona el paro entre los negros con los cambios en la naturaleza del trabajo y la composición de la fuerza de trabajo, permítaseme hacer algunas observaciones admonitorias. Los sociólogos y criminólogos liberales dedican un esfuerzo considerable a tratar de refutar o minimizar la relación entre raza y delincuencia. Para no avivar las llamas del fanatismo racial, algunos periódicos y agencias de noticias han omitido toda mención a la identidad racial de un delincuente en sus informaciones. Al igual que la anterior prohibición de recoger los datos para la elaboración de censos y estadísticas laborales por separado para negros y blancos, estos esfuerzos son bienintencionados pero contraproducentes. Minimizar la participación de los negros (o hispanos) en el delito violento contribuye a enmascarar el verdadero precio que Norteamérica está pagando por el racismo, el desempleo crónico y el deterioro de los barrios céntricos de sus ciudades.

Al sacar a la luz los hechos sobre los índices de delincuencia de los negros, hay que señalar que, en proporción, los mismos negros son víctimas de delitos violentos con más frecuencia que los blancos. Por ejemplo, un negro po-

bre tiene una probabilidad 25 veces mayor que un blanco rico de ser víctima de un robo con lesiones, y la razón entre víctimas de homicidio negras y blancas es de 8 a 1. De hecho, el homicidio es la causa principal de muerte entre los varones negros de quince a veinticuatro años de edad. Mueren más varones negros por homicidio que por accidentes de automóvil, diabetes, enfisema o neumonía. Dos de cada cinco niños negros varones nacidos en una ciudad norteamericana no llegarán a los veinticinco años. Ahora, volvamos a la pregunta de por qué ha resultado tan difícil reducir el desempleo negro.

Aunque muchos expertos coinciden en que existe una relación entre el desempleo crónico de los varones negros del centro de la ciudad y los altos índices de delincuencia, todavía se comprende mal la razón de estos altos índices de paro. Algunos culpan a los propios negros de su fracaso a la hora de encontrar empleo. Opinan que sí que hay puestos de trabajo, pero que los negros no los quieren. Pero como descubrió el antropólogo Elliot Liebow en su clásico estudio sobre los negros «de la calle» en Washington, D. C.:

> El hecho más importante es que un hombre que desea y está en condiciones de trabajar no puede ganar el dinero suficiente para vivir él, su esposa y uno o más hijos. Las posibilidades de que un hombre trabaje con regularidad sólo son buenas si está dispuesto a trabajar por menos de lo que necesita para vivir y a veces ni siquiera eso.

En los últimos tiempos ha provocado mucha confusión la idea de que el paro de los negros se puede achacar más

a la familia negra que a la estructura del mercado del trabajo. Se dice que las familias negras del gueto son inestables, porque la cabeza de un alto porcentaje de ellas es una mujer, sin marido que viva en casa. En ciudades como Chicago y Washington, D. C., más de la mitad de los alumbramientos por parte de mujeres negras tienen lugar fuera del matrimonio. El niño negro varón crece, pues, sin un padre que tenga un empleo estable. Al carecer de un «modelo de rol» apropiado, los jóvenes negros abandonan la escuela y emprenden una carrera de delincuencia y crimen. Daniel Moynihan siguió esta línea de razonamiento para llegar a su controvertida conclusión de que la forma de resolver los problemas de los barrios pobres era dedicarse a conseguir que los jóvenes del gueto pudiesen llevar una vida familiar estable.

El problema que plantea esta idea es que no nos dice por qué una mujer negra del centro urbano tiene menos probabilidades de casarse y vivir con el padre de sus hijos que una blanca. Es verdad que una parte desproporcionada de las familias «sin padre», centradas en la madre, es negra. Pero ¿sufren los negros estos altos índices de desempleo porque tienen tantas familias sin padre u ocurre precisamente todo lo contrario? En mi opinión, es el desempleo lo que provoca que haya familias sin padre, y no al revés.

Numerosos estudios antropológicos han mostrado que las familias sin padre, centradas en la madre, se dan allí donde los hombres tienen dificultad para encontrar empleos estables y las mujeres pueden ganar tanto o más que ellos. Si es frecuente que los hombres no tengan trabajo, y que aporten muy poco al sustento familiar cuan-

do lo tienen, a una mujer que tiene sus propios ingresos no le compensa comprometerse en matrimonio con un hombre para siempre. Le irá mejor si mantiene abiertas sus opciones y acepta consortes masculinos en aventuras temporales, permitiéndoles vivir con ella cuando hacen aportaciones suplementarias a la unidad doméstica y echándoles cuando se convierten en una carga.

Pero esto parece llevar a otra adivinanza: ¿Por qué siguen teniendo niños las mujeres negras del centro de la ciudad en estas circunstancias tan desfavorables? ¿Por qué la tasa de natalidad extramatrimonial es seis veces mayor entre las mujeres negras que entre las blancas? Si aplicamos la teoría que relaciona el descenso de la fecundidad con los costes y beneficios de la crianza de los hijos en las ciudades, tal como se ha expuesto antes en este libro, a primera vista parece que no se pueden explicar racionalmente las causas de que la tasa de natalidad extramatrimonial y la incidencia de las familias negras centradas en la madre sigan siendo tan altas. De aquí que muchos supongan que existe algo en la herencia racial o cultura de los negros que les induce a tener hijos ilegítimos y formar unidades domésticas matrifocales (centradas en la madre). Algunos antropólogos solían afirmar que las familias negras matrifocales eran una «supervivencia» de las tradiciones culturales africanas, mientras que historiadores y sociólogos buscaban la causa en la esclavitud, y no en la tradición cultural, ya que los propietarios de esclavos separaban a los maridos de sus esposas y fomentaban la promiscuidad. Los estudios recientes tienden a refutar estos primitivos puntos de vista. La familia matrifocal, característica de los guetos del centro de la ciudad, no es ni

una tradición africana ni un producto de la esclavitud. El historiador Herbert Gutman ha mostrado que lo que predominaba en realidad entre los negros norteamericanos durante el periodo de la esclavitud era la familia centrada en la pareja y que la regla en las comunidades tanto rurales como urbanas después de la Guerra Civil también era la familia de este tipo. En el campo, las familias campesinas negras no estaban antaño más centradas en la madre que las familias campesinas blancas. Y en las ciudades, los padres negros que trabajaban como mecánicos, pintores de brocha gorda, carpinteros, fontaneros y en otro oficios ganaban lo suficiente como para mantener a la típica familia estable basada en un varón proveedor. La pauta de familias matrifocales sólo se desarrolló a raíz de la gran ola de inmigración europea, cuando los varones negros comenzaron a perder sus empleos debido a las prácticas racistas de contratación.

¿Cuál es, pues, la explicación del hecho de que el número de familias encabezadas por solteras de raza negra aumentara un 257% en los años setenta y de que el número de nacimientos extramatrimoniales lo hiciera en un 50%? Creo que la respuesta radica más en las peculiaridades del sistema estadounidense de programas de ayuda social que en las supuestas peculiaridades raciales o culturales de las personas de ascendencia africana. Pero no se trata de los programas sociales en general, sino del programa federal extraordinario denominado Ayuda a Familias con Hijos Dependientes o, para abreviar, AFDC (Aid to Families with Dependent Children.) Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, este programa ha ejercido una influencia crucial no sólo en la conformación de la organización

de la familia negra, sino también en la de la forma de vida en su totalidad de los barrios céntricos. Se puede incluso decir que a través de la AFDC el Gobierno federal da el visto bueno tanto a la familia sin padre característica del centro urbano como a la práctica de la delincuencia como solución a los problemas de desempleo de los negros. Voy a intentar explicar esto.

Con un presupuesto anual de unos once mil millones de dólares, la AFDC es el programa social gubernamental más amplio destinado a personas no incapacitadas que viven en los barrios céntricos. Oficialmente, su principal objetivo es «mantener y fortalecer la vida familiar». Más de la mitad de los tres millones y medio de familias que reciben prestaciones de la AFDC en forma de subvenciones para vivienda y pagos en metálico son negras o hispanas.

La AFDC ha sido cuidadosamente diseñada por políticos y expertos en programas sociales para impedir que se convierta en un plan de ingresos garantizados para las familias no incapacitadas a cargo de un padre que se encuentra crónicamente sin empleo. Se teme esta situación porque supondría quitarle los incentivos a los norteamericanos sanos para que busquen trabajo. La primera salvaguardia que se proyectó para evitar que la AFDC se convirtiera en una limosna permanente para la familia consistió en la famosa regla de «ningún hombre en casa». El 96% de los beneficiarios de AFDC son familias sin padre. Si el padre de un niño se instala con la familia, cesan los pagos, presuponiéndose que ese hombre cumplirá con sus responsabilidades de proveedor. Si cualquier otro hombre se instala con la familia y cohabita con la madre, también cesan los pagos, ya que el Gobierno estaría subvencionando entonces una conducta inmoral, que en nada ayuda al mantenimiento y fortalecimiento de la vida familiar. Teóricamente, la regla de «ningún hombre en casa» debería disuadir a mujeres y hombres de utilizar la AFDC como un medio de mantener relaciones sexuales y criar hijos a costa del gobierno.

La segunda salvaguardia para que la AFDC no sea un sustituto permanente de los salarios ganados con un trabajo consiste en que las prestaciones se fijan por debajo de los ingresos propios del nivel de pobreza. Una madre que percibe la AFDC obtiene un estipendio para sí y para cada hijo más una asignación para los costes de la vivienda. Además, la mayoría de las familias acogidas a la AFDC recibe automáticamente prestaciones en forma de cupones para la alimentación. Contando estos cupones y descontando la asignación para la vivienda, una familia de cuatro personas acogida a la AFDC en un nivel de prestaciones altas vendrá a obtener unos ingresos máximos disponibles de unos 4.250 dólares de 1980. De esta sumas se necesitarán 3.500 dólares para satisfacer un nivel mínimo de nutrición, sin «lujos» superfluos, quedando tan sólo 750 dólares en metálico para todos los demás gastos no médicos que se realizan a lo largo del año, incluidos gastos domésticos, ropa, material escolar, juguetes, transporte, muebles, cine, mantas, jabón, pasta de dientes y otros artículos personales.

A pesar de la regla, humillante y punitiva, del «ningún hombre en casa» y de lo exiguas que son las prestaciones en metálico, el número de mujeres de los barrios céntricos acogidas a la AFDC o que intentan estarlo ha aumentado incesantemente. De hecho, parece que la AFDC, le-

jos de erradicarlas, lo que ha conseguido es fomentar en dichos barrios el desarrollo de familias matrifocales que viven de la limosna estatal. ¿Por qué? ¿No se encontrarían en mejor situación estas mujeres si practicaran un estricto control de la natalidad, no se quedaran embarazadas y no percibieran la AFDC?

No necesariamente. La AFDC, con todos sus inconvenientes y humillaciones, se presenta como la mejor solución dentro de lo malo. Optar por una carrera de madre acogida a la AFDC proporciona a las mujeres de los barrios céntricos pobres unos ingresos que al menos resultan suficientes para alquilar un apartamento. Esto no sólo les asegura que tendrán una vivienda, sino que les da una considerable ventaja en las relaciones interpersonales, en especial con los hombres de estos barrios, que a menudo no tienen ni dónde dormir. Además, las mujeres que perciben la AFDC tienen automáticamente derecho a asistencia médica gratuita, lo que constituye un incentivo adicional para intentar conseguirla (no obstante, no es mi intención incluir las facturas médicas al calcular los ingresos de una familia acogida a la AFDC como hacen algunos economistas para demostrar que estos subsidios son demasiado elevados: una familia no puede comerse una factura médica, aunque ya esté pagada). En un medio de inestabilidad y carencia de recursos, la AFDC es una especie de hucha perpetua, un recurso vital que hace que las mujeres y la maternidad se conviertan en el eje de todo. Los hombres de los barrios pobres respetan a las mujeres que poseen estos recursos y compiten entre sí para obtener sus favores. Y al tener hijos con ellas, adquieren un derecho sobre el cobijo que las mujeres con-

trolan. Como ha mostrado la antropóloga Carol Stack en su estudio sobre un gueto negro del medio Oeste, las mujeres que perciben la AFDC tienen un círculo sorprendentemente amplio de parientes basado en los lazos que surgen de sus sucesivas aventuras. Estos lazos de parentesco ofrecen a las mujeres acogidas a la AFDC una seguridad e influencia adicionales y personas a las que recurrir en caso de emergencia.

Pero el factor decisivo en el balance entre costes y beneficios de la maternidad protegida por la AFDC es la imposibilidad de aplicar la regla de «ningún hombre en casa». Si las mujeres acogidas a la AFDC tuvieran que depender únicamente del estipendio legal oficial para vivir y mantener a sus hijos, creo que pronto dejarían el negocio de los bebés protegidos. Pero como todo asistente social sabe, casi todas las mujeres del gueto que perciben la AFDC cuentan con los ingresos suplementarios de maridos encubiertos, consortes masculinos corresidentes o anteriores consortes con los que han tenido hijos. Pasemos ahora a explorar la conexión con la delincuencia.

En un singular estudio, la antropóloga Jagna Sharff descubrió que todas las madres de un grupo de 24 familias hispanas residentes en el Lower East Side neoyorquino que percibían la AFDC tenían algún tipo de consorte masculino. Muy pocos de los hombres que vivían en la casa familiar tenían empleos regulares a jornada completa, pero incluso los parados contribuían de alguna forma a pagar los gastos de la comida y el alquiler vendiendo artículos robados, comerciando con marihuana o cocaína, y cometiendo ocasionalmente algún atraco o robo. Algunas mujeres tenían más de un consorte, mien-

tras que otras obtenían dinero y regalos mediante relaciones que poco se diferenciaban de la prostitución.

Otro factor en la columna de beneficios de la maternidad protegida por la AFDC es que el presupuesto para los gastos de la casa en los barrios pobres es mayor de lo que indicarían los ingresos declarados. Los hijos de las familias que perciben la AFDC suelen ser expertos rateros y muchas familias hacen buenos negocios como consecuencia de la circulación de artículos robados. Además, a diferencia de los hijos de la clase media, los de los barrios bajos empiezan a tener ingresos propios a una edad temprana y cuando llegan a la adolescencia ya no son una carga para sus madres. En los primeros años de la adolescencia pueden hacer aportaciones sustanciales al balance económico familiar con lo que sacan de los delitos callejeros y la venta de droga. Por añadidura, proporcionan un importante beneficio a sus madres en forma de protección contra el riesgo de violaciones, asaltos y otras calamidades a las que continuamente están expuestas las familias de los guetos.

Sharff halló que las madres del AFDC valoran a los hijos por sus habilidades callejeras de *macho,* en especial su destreza en el manejo de cuchillos o pistolas, necesarios para proteger a la familia de vecinos revoltosos o depredadores. Aunque las madres no incitaban directamente a sus hijos para que entraran en el comercio de la droga, todo el mundo reconocía que un traficante de droga que prosperase podía convertirse en un hombre muy rico. Para triunfar en el negocio de la droga se necesitan las mismas cualidades de *macho* que hacen falta para la defensa de la propia familia. Cuando un joven lleva a casa

los primeros beneficios que ha obtenido de la droga, las madres experimentan sentimientos mixtos de orgullo y aprensión. Al tener los jóvenes de los guetos un 40% de probabilidades de morir antes de los veinticinco años, una madre ha de tener más de un hijo si espera disfrutar siempre de la protección de un varón que conozca las artes de la calle. En su muestra de familias acogidas a la AFDC, Sharff compiló este registro de homicidios masculinos en un periodo de tres años entre 1976 y 1979:

Edad de la víctima	*Causa inmediata de muerte*
25	Muerto por arma de fuego en un incidente relacionado con drogas.
19	Muerto por arma de fuego en una pelea en una tienda de ultramarinos.
21	Muerto por arma de fuego en un incidente relacionado con drogas.
28	Apuñalado en un incidente relacionado con drogas.
32	«Suicidio» en una comisaría de policía.
30	Apuñalado en un incidente relacionado con drogas.
28	Intoxicación por heroína adulterada.
24	Víctima de un incendio provocado.
24	Muerto por arma de fuego en un incidente relacionado con drogas.
19	Torturado y apuñalado en un incidente relacionado con drogas.

Las muchachas de una familia que percibe la AFDC también hacen su aportación. Como no suelen ocupar su tiempo asistiendo regularmente a la escuela, pueden cuidar de los niños más pequeños, hacer la compra y limpiar la casa. Y a los dieciséis años se pueden quedar embarazadas y solicitar la AFDC por su propia cuenta, añadiendo el estipendio de su propio hijo a los ingresos de la familia, y perpetuando así la «dinastía» matrifocal de su madre y abuela. De este modo, pese a la meticulosa planificación con que se diseñó la AFDC, el programa ha conseguido que ocurra exactamente lo que pretendía impedir: la formación de familias centradas en la madre que viven de la limosna estatal y que suplen sus déficits de ayuda social tolerando o estimulando la delincuencia adulta y juvenil.

De lo dicho no se debe concluir que todas las familias que perciben la AFDC se ajusten a la pauta descrita por Sharff. Para algunas madres, la AFDC representa simplemente una fuente de ingresos de emergencia a la que pueden recurrir en alguna ocasión especial, como después del divorcio o la separación, en tanto encuentran un trabajo y solucionan el cuidado de los niños. Pero varios millones de mujeres de los barrios céntricos, en su mayoría negras e hispanas, utilizan la AFDC no como un apoyo temporal, sino como una fuente regular o recurrente de subsistencia. Un fuerte núcleo de estas mujeres –estimado por los sociólogos Martin Rein y Lee Rainwater en unas 750.000– perciben la AFDC hasta doce años seguidos. Y un número mucho mayor de mujeres de los barrios céntricos siguen la pauta de acogerse y dejar de percibir la AFDC según entran y salen del mercado de trabajo entre sucesivos embarazos.

Creo haber mostrado que no son las familias matrifocales de los barrios peores las que causan el desempleo, la dependencia de los programas sociales y la delincuencia en el centro de la ciudad, sino que son el desempleo y el hecho de depender de los programas sociales las causas de que aparezca este tipo de familia, con la delincuencia que conlleva, en los guetos del centro de la ciudad. Pero todavía hay que explicar por qué siguen siendo tan altas las tasas de desempleo masculino en los barrios pobres.

Desde el punto de vista holístico de este libro, la cuestión más importante en lo que atañe a la delincuencia y el desempleo entre los varones negros es que, durante la Segunda Guerra Mundial y la inmediata posguerra, se produjo una emigración negra sin precedentes desde las granjas a las ciudades en busca de trabajos de fábrica retribuidos con salarios pactados por los sindicatos. Esto no fue en modo alguno un movimiento voluntario, puesto que coincidió con el final de la época de las pequeñas granjas y con los últimos estadios de la industrialización de la agricultura. Pero fue precisamente durante este mismo periodo cuando se produjo el gran cambio de la producción de bienes a la de servicios e información. Esto provocó un masivo apiñamiento de trabajadores negros sin empleo dentro de los núcleos ruinosos de las principales ciudades de la nación.

¿Por qué no se recurrió a este gran ejército de trabajadores no cualificados para que tomaran parte en la explosiva expansión de la nueva economía centrada en el proceso de personas e información? Porque, como ya sabemos, el crecimiento de la economía de servicios coincidió con, o más bien se basó en, la reconversión masiva

de la fuerza de reserva que representaban las mujeres, que pasaron de producir bebés y servicios en el hogar a producir servicios e información fuera de él. Pienso que el hecho de que se prefiriera incorporar a las mujeres blancas, en vez de a los hombres negros, al único sector del mercado de trabajo que se ha expansionado durante los últimos cuarenta años da cuenta de las perspectivas particularmente sombrías de la subclase negra e hispana en los Estados Unidos, en comparación con las experiencias de las etnias europeas a principios de siglo. Ni con todos los programas de «acción afirmativa», de tipo Head Start, CETA[1], etc., se puede compensar el efecto deprimente que produce sobre las perspectivas de los varones negros la explosiva entrada de trabajadoras baratas de raza blanca en el sector de los servicios y la información del mercado de trabajo. Las mujeres blancas que buscan trabajo en este sector gozan de una decisiva ventaja competitiva sobre los varones de color. Muchas de ellas poseen títulos escolares o universitarios; hablan el inglés estándar en vez del inglés de los negros, y tienen menos problemas emocionales en cuanto a trabajar en una posición subordinada respecto de varones blancos que ejercen como patronos y supervisores. Aunque puede que los empresarios blancos tengan prejuicios contra la contratación de mujeres, siempre tienen muchos más a la

1. «Acción afirmativa» *(affirmative action),* concepto que se emplea en los programas que pretenden combatir la discriminación por razones de raza, sexo o credo; *Head Start,* conjunto de programas encaminados a incentivar el rendimiento escolar de los niños de familias pobres; *CETA,* programa social que facilita empleos temporales a personas en paro. *(N. del T.)*

hora de contratar negros. Las desastrosas consecuencias, para los hombres de color, de la afluencia de amas de casa blancas a los empleos de este sector se ponen claramente de manifiesto en las estadísticas sobre el empleo en el sector privado de la economía. A medida que aumenta el número de mujeres blancas que ocupan puestos de trabajo en el mismo, se va desplazando a los negros, que pasan a depender cada vez más del Gobierno para su contratación o engrosan directamente las filas del paro. Entre 1974 y 1977, mientras la proporción de nuevos empleos del sector privado otorgados a mujeres aumentó en un 72%, la correspondiente a los hombres de color disminuyó en un 11%.

Las mujeres, al intensificar su lucha por alcanzar la igualdad con los hombres en todos los niveles de la fuerza de trabajo, no sólo están reduciendo las perspectivas que puedan tener los negros de encontrar trabajos sin porvenir como empleados, secretarios, vendedores de perritos calientes y encargados de estaciones de servicio, sino que también están erosionando rápidamente los progresos que alcanzaron los negros durante los años sesenta al conseguir buenos empleos situados en niveles medios de dirección. Robert Goldfarb, asesor de «acción afirmativa», informa que las empresas privadas han dado recientemente un giro en el sentido de favorecer la promoción de las mujeres blancas en mayor medida que la de los hombres de color. Los empresarios «se sienten más cómodos promocionando a las mujeres blancas», «dedican más atención y esfuerzo al reclutamiento y entrenamiento de mujeres» y son «impacientes con los subordinados negros». En la actualidad, al verse obligados a ceder de

algún modo ante los requisitos de «acción afirmativa», la mayoría de los empresarios prefiere promocionar a una joven blanca que tenga un título de la *Ivy League*[1], antes que a un varón negro de más edad, con una formación poco sólida y que encima está resentido.

> Buscando el modo de cumplir, pese a su creciente frustración, con los objetivos de «acción afirmativa», algunos ejecutivos blancos intensificaron el reclutamiento y adiestramiento de mujeres blancas. Los mismos hombres que hasta hace poco ignoraban o entorpecían la promoción de las mujeres empezaron a ver en ellas una oportunidad de alcanzar los objetivos de contratación sin tener que tratar con negros. Con una ambición desbordante, las mujeres aprovecharon este apoyo. Como consecuencia de ello, los varones negros se vieron excluidos de esta competencia por unas oportunidades de promoción, adiestramiento y empleo que cada vez eran más reducidas.

Uno de los efectos más devastadores de la expansión del número de amas de casa blancas que trabajan es la disminución del porcentaje de familias negras en que tanto el marido como la esposa tienen empleo. Antes de la era de la liberación de la mujer, había, en proporción, más familias negras que blancas con dos sueldos (no porque las mujeres negras estuvieran «liberadas», sino porque los salarios de sus maridos eran muy bajos). Pero según Robert Hill, director de investigacion de la Liga Urbana

1. *Ivy League,* denominación que se da a un grupo de universidades de gran prestigio académico y social. *(N. del R.)*

Nacional, desde 1967 «la ola de incorporación de las mujeres blancas a la fuerza de trabajo ha traído consigo que las familias blancas muestren, por primera vez, un porcentaje de asalariados más alto (55%) que las familias negras (46%)». La consecuencia de este hecho, aparte del creciente distanciamiento entre los ingresos de las familias blancas y negras, ha sido que cada vez proliferen más las familias negras matrifocales en los guetos de los barrios céntricos. Y esto se debe a que en cuanto los varones negros dejan de trabajar, las mujeres ya no los valoran como maridos o padres potenciales; y al mismo tiempo, los hombres dejan de valorar el matrimonio como un objetivo factible o deseable. Las familias de un solo progenitor centradas en la mujer en modo alguno son aberrantes o patológicas; pero el hecho irrefutable es que estas familias tienden a ser dos veces más pobres que las familias con padre y madre. Sin quererlo, las mujeres blancas, al responder a su propio imperativo económico, arropado en la retórica de la liberación sexual, contribuyen a apretar los tornillos del cepo que oprime al gueto. Y en este sentido, en la medida en que la pobreza de los guetos entra en el cálculo que empuja a los jóvenes negros a emprender la carrera del crimen, se puede decir que la liberación de la mujer ha sido su cómplice silencioso.

Algunos objetarán que el incremento del número de mujeres blancas que buscan empleos no guarda relación alguna con la trama causal que liga a los negros con los crecientes índices de delincuencia, puesto que los tipos de empleo que normalmente ocuparon las mujeres blancas eran empleos que, de todas formas, los negros de los

guetos ni habrían deseado ni hubieran podido ocupar. Puede que esto ocurra con los puestos de secretaria y mecanógrafa, pero no así con los millones de empleos de la Administración pública y la venta al por menor, ni tampoco con los de contable, cajero, empleado, recepcionista, maestro o auxiliar de médico y dentistas. Al responder a estas ofertas de empleo, las mujeres blancas impiden que se produzca un reclutamiento a gran escala de varones negros, ya que al disminuir el empleo en el sector industrial, no queda otro ámbito de la economía al que la juventud negra pueda recurrir.

También se equivocan los que afirman que las mujeres blancas nada tuvieron que ver con la alta tasa de abandono escolar y el analfabetismo funcional de los varones negros. La falta de interés que muestran los jóvenes negros por adquirir los requisitos educativos necesarios para desempeñar empleos de «cuello blanco» y la correspondiente falta de interés que de hecho se aprecia en las autoridades educativas por orientar a los estudiantes negros hacia trabajos de oficina tienen mucho que ver con el hecho de que ya se disponga de un gran número de mujeres blancas bien acreditadas deseosas de ocupar el primer puesto que se les ofrezca. Si estas mujeres se hubieran quedado en casa, la demanda de trabajadores de servicios e información se podría haber traducido en el desarrollo de una orientación de los varones negros hacia los trabajos de oficina y en una mejora en la enseñanza de las aptitudes necesarias para estos empleos en las escuelas de los guetos. Y precisamente el hecho de que no haya habido una demanda de varones negros con la debida formación en el sector de «cuello blanco» ha

sido la causa de que a éstos les pareciera algo totalmente superfluo e inútil obtener un título de estudios.

Supongo que estas observaciones serán mal interpretadas y que se me acusará de afirmar que las mujeres blancas son la causa del desempleo de los negros. Por supuesto, mi propósito no es éste. El paro en los Estados Unidos es un problema estructural relacionado con el cambio tecnológico, el desarrollo de los oligopolios y la continua sustitución de la mano de obra por máquinas. Las mujeres no son responsables de los cambios en la economía que ponen a los negros en una situación de desventaja. Tanto ellas como los negros son igualmente víctimas, aunque de diferentes maneras, de la inflación. No, lo que yo quiero poner en claro es sencillamente que los problemas de Norteamérica no se pueden comprender de forma fragmentaria. No basta con que tomemos conciencia de la difícil situación de las mujeres como amas de casa sin salario y secretarias mal pagadas. Al ayudar a las mujeres a encontrar una igualdad de oportunidades en el mercado de trabajo, ¿no debemos también tomar conciencia de los hombres que están en el fondo del montón? Si no resolvemos el problema de la subclase negra e hispana, no veo cómo puede haber una liberación de la mujer en los Estados Unidos, salvo que se considere como una forma de liberación pasarse la vida detrás de puertas atrancadas y ventanas enrejadas por el constante temor a que te asalten o te violen.

8. ¿Por qué nos invaden los cultos?

El aspecto fundamental de la crisis cultural que atraviesa Norteamérica que todavía queda por insertar en nuestro marco holístico es la religión. Junto con los artículos y servicios de mala calidad, la desintegración de la familia, el libertinaje sexual y la gran ola de delincuencia que se extendió después de la Segunda Guerra Mundial han aparecido formas llamativamente nuevas de creencias y prácticas religiosas. Difícilmente puede considerarse esto como una simple coincidencia. Pero la naturaleza exacta de la relación entre la religión y los demás elementos del cambio es una cuestión controvertida. ¿Cabe insertar la religión en la trama causal que explica las otras transformaciones que ya hemos estudiado? Sí, pero sólo si estamos dispuestos a adoptar un punto de vista racional y objetivo sobre las implicaciones de la nueva conciencia religiosa. Confío en poder demostrar que gran parte de los actuales movimientos espirituales no sólo reflejan un

desconcierto y una frustración muy generalizados ante problemas tales como la delincuencia, el paro, los perjuicios causados por servicios deficientes, la mala información, los oligopolios y la burocracia, sino que también constituyen un intento mal enfocado de salvar el sueño norteamericano de progreso terrenal recurriendo a medios mágicos y sobrenaturales.

En los años sesenta, los teólogos se preguntaban sin esperanza si Dios había muerto. En los setenta, había multitud de personas en los Estados Unidos que afirmaban haber constatado con sus propios ojos que Dios está vivo o que ellos mismos eran dioses vivientes. El despertar religioso de Norteamérica es algo más que la reafirmación de una creencia en una divinidad personal y activa. Las formas de este resurgimiento van desde los grupos de encuentro de fin de semana hasta los profetas mesiánicos capaces de asesinar. No hay un término único, como, por ejemplo, «espiritual» o «religioso», que pueda caracterizar como es debido todo el espectro de este renacimiento. Como sugiere, con toda razón, Theodore Roszak, uno de los exponentes de la «nueva conciencia religiosa», tendríamos que inventar alguna palabra inutilizable como «psico-místico-paracientífico-espiritual-terapéutico» para hacer justicia a la amplísima variedad de nuevas sectas, movimientos, terapias, cultos e iglesias que comenzaron a brotar hacia finales de los sesenta. Haría falta una pequeña guía telefónica para enumerar todos los Swamis, Gurus, Sris, Bubas, Babas, Bawas, Yogis, Yogas, Maharishis y Maharajis que empezaron a tener discípulos en Norteamérica, por no mencionar a todos los *Jesus freaks,* grupos de encuentro, culto de ovnis y demás.

Una vez más se plantea la interesante cuestión de la fecha de su aparición. Los cultos y movimientos surgieron por docenas aproximadamente en el mismo periodo en que se producían muchos de los otros cambios que se estudian en este libro.

Por ejemplo, los Niños de Dios, uno de los primeros movimientos de *Jesus freaks,* apareció en California en 1968. Hare Krishna empezó en Nueva York en 1964. La meditación trascendental comenzó a extenderse a finales de los sesenta. La Cienciología, que se había iniciado en los años cincuenta como una forma de terapia laica llamada dianética, declinó durante una buena temporada para después experimentar un rápido crecimiento, bajo forma de religión, a finales de los sesenta. Los seguidores de la Primera Iglesia de Unificación del reverendo Sun Myung Moon llegaron a Norteamérica en 1959; pero hasta el año 1971 los *moonies* no empezaron a propagarse. La Misión de la Luz Divina de Maharaj Ji se estableció en Norteamérica en 1971. «Sanos, Felices, Santos», un vástago del sijismo indio, apareció en 1968.

«Todos estos grupos salieron a la luz y empezaron a crecer con rapidez, durante los cuatro o cinco años a caballo entre los sesenta y los setenta.»

Dado que todos los demás aspectos del estilo de vida norteamericano habían entrado en una etapa de movimiento y cambio, no es sorprendente que las creencias y prácticas religiosas también empezaran a modificarse durante este periodo. La experiencia de otras culturas y épocas históricas demuestran que las presiones que provoca un rápido cambio cultural normalmente se expresan en forma de anhelos, búsquedas y experimentos es-

pirituales que llevan a una expansión e intensificación de la actividad religiosa, entendida en sentido amplio.

Todas las grandes religiones del mundo han nacido en épocas de rápidas transformaciones culturales. El budismo y el hinduismo surgieron en el Valle del Ganges, en el norte de la India, durante una época de deforestación, crecimiento demográfico y formación de estados. El judaísmo lo hizo durante las prolongadas migraciones de los antiguos israelitas. El advenimiento del cristianismo coincidió con los intentos de sacudirse el yugo del imperialismo romano. El islam apareció en Arabia y el norte de África mientras el modo de vida tradicional de pastoreo nómada daba paso al comercio y los imperios. Los protestantes se separaron del catolicismo cuando el capitalismo sustituyó al feudalismo. Los cultos mesiánicos y milenaristas se fueron extendiendo por las Grandes Llanuras a medida que los indios norteamericanos perdían sus tierras y territorios de caza. Y en los inicios de la colonización europea de Nueva Guinea y Melanesia se propagaron de isla en isla cientos de «cultos cargo», cuyo fin era adquirir riquezas terrenales con la ayuda de antepasados que habrían de retornar del mundo de los muertos.

Los periodos de rápidos cambios sociales y económicos ya han provocado un brote de fermento religioso y espiritual por lo menos dos veces en la historia de los Estados Unidos. Los historiadores llaman a estos periodos «Grandes Despertares». El primero se produjo en los años anteriores a la Revolución Norteamericana, mientras que el segundo tuvo lugar en los años previos a la Guerra Civil. Al actual renacimiento religioso se le llama ya el «Tercer Gran Despertar».

Está muy difundida la idea, que yo considero errónea, de que la nueva conciencia religiosa es ante todo una reacción frente al materialismo occidental. Tal como lo ve el sociólogo de Berkeley Robert Bellah, por ejemplo, el aspecto más representativo del Tercer Gran Despertar es la adopción de la «espiritualidad asiática» como un antídoto contra el «individualismo utilitarista» de Occidente. En su argumentación, Bellah sostiene que a diferencia de las religiones occidentales tradicionales, las asiáticas valoran más la experiencia interior que los logros externos, la armonía con la naturaleza más que su explotación y que prefieren las intensas relaciones personales con un gurú a las relaciones impersonales con ministros y sacerdotes. Según Bellah, ciertos aspectos del zen, el taoísmo, el budismo, el hinduismo, el sufismo y otras religiones orientales empezaron a influir decisivamente en la «contracultura» de finales de los sesenta según se iban dando cuenta los norteamericanos de que la lucha individual por obtener ganancias materiales era vana y sin sentido. Sirviéndose de las drogas y de la meditación, la generación de la contracultura comprendió «cuán ilusorio es el esfuerzo terrenal».

> Ya no merece la pena hacer carrera y aspirar a una buena posición social, sacrificar la realización en el presente en aras de algún objetivo futuro que siempre parecía cada vez más lejano.

Supuestamente, la religiosidad asiática suministró argumentos críticos contra «la continua expansión de la riqueza y del poder» y fue lo que permitió preguntarse «si

la calidad de vida era una simple función de la riqueza y del poder, o si, por el contrario, la acumulación sin fin de riquezas y poder no estaba destruyendo la calidad y el sentido de la vida». Aun reconociendo que los Estados Unidos tenían muchos problemas materiales sin resolver, tales como el racismo y la pobreza, Bellah insiste, no obstante, en que la crisis se debió tanto a estos fracasos como «al éxito material de la sociedad» y a la «toma de conciencia de que la educación y la opulencia no significaban la felicidad y la autorrealización». Si se sigue esta línea de razonamiento hasta su conclusión lógica, nos vemos obligados a admitir que la causa básica del Tercer Gran Despertar es una crisis de espíritu y valores, y no de necesidades materiales prácticas. Según afirma Bellah,

> la causa más profunda, al margen de los factores concretos que hayan podido influir de algún modo en que se produjese de hecho durante este periodo, fue, en mi opinión, el fracaso del individualismo utilitarista a la hora de ofrecer una pauta de existencia personal y social coherente y armónica. [...] Por todo ello, yo interpretaré la crisis de los años sesenta sobre todo como una crisis de valores, como una crisis religiosa.

Esta teoría, si la he expuesto con imparcialidad, es contraria al núcleo fundamental de mi propia interpretación de la actual crisis cultural. Por supuesto, todo el mundo está de acuerdo en que la gente está buscando nuevos valores trascendentes que sustituyan a los que se perdieron o dañaron durante los sesenta. Pero ¿se puede atribuir, en todo o en parte, la inquietud espiritual y religiosa de

Norteamérica al *éxito* material? Sólo si se piensa que Norteamérica era, efectivamente, una sociedad opulenta en los años sesenta. Pero, como se ha mostrado en los anteriores capítulos, había mucho de ilusorio en el alza del nivel de vida que se operó tras la Segunda Guerra Mundial. Ciertamente, la cantidad de bienes y servicios aumentó; pero su calidad descendió. No fue una búsqueda espiritual lo que empujó o arrastró a las mujeres casadas al mercado de trabajo, sino las facturas sin pagar. La familia centrada en el varón proveedor y el imperativo marital y procreador no fueron destruidos por la opulencia, sino por la incapacidad de reconciliar los costes de la crianza de los hijos con el mantenimiento de los niveles de consumo de la clase media. ¿Fue acaso la búsqueda del sentido último de la vida lo que provocó la mengua del dólar, dejó a millones de personas sin trabajo y a expensas de la caridad estatal y convirtió las ciudades de Norteamérica en zonas de combate asoladas por la delincuencia?

(Me parece bastante más plausible considerar que el impulso más profundo y característico del Tercer Gran Despertar no es la búsqueda de este sentido último, sino la búsqueda de soluciones a los problemas económicos y sociales que quedan por resolver en Norteamérica. La búsqueda humana de un sentido último constituye una fuerza impresionante a lo largo de la historia, pero rara vez se da, si es que alguna vez lo hace, aparte de, por encima de, más allá de o en oposición a la búsqueda de soluciones a los problemas prácticos.)

Me parece que se ha exagerado el papel de la espiritualidad «asiática» en la formación y propagación de los nuevos grupos y rituales religiosos en los Estados

Unidos. El número de personas que intervienen en cultos, sectas y movimientos nuevos cuyo principal objeto es la contemplación, la renuncia a los asuntos terrenales y otros motivos supuestamente «asiáticos», es de hecho bastante pequeño en comparación con el de las que se encuentran integradas en cultos, sectas y movimientos que tienen un programa definido para dominar los problemas terrenales y acrecentar el bienestar material del individuo.

Esto resulta bastante evidente si se considera la cantidad de norteamericanos que desean predecir el futuro con horóscopos, curar enfermedades mediante trances chamánicos o poner fuera de combate a sus jefes o profesores clavando alfileres en muñecos. Todas estas técnicas están más encaminadas a dominar el mundo que a renunciar a él. Como todos los buenos chamanes, Don Juan, héroe mítico del himno a la brujería en varios volúmenes de Carlos Castaneda, usa su conocimiento de la realidad «no ordinaria» con el fin primordial de obtener poder sobre sus enemigos.

El que los norteamericanos recurran ahora a fórmulas mágicas y estados de conciencia chamánicos para predecir el curso de los acontecimientos y poder influir en él es una reacción comprensible a las consecuencias decepcionantes que han tenido milagros científicos como los motores de alta compresión, la energía nuclear y los sistemas de facturación por computadora. Cuando se está lo bastante sediento, se intenta sacar agua hasta de una piedra. Tal vez esto sea una forma demasiado dura de presentar las cosas. Si la tecnología científica es costosa y tiene fama de ser contraproducente mientras que la

tecnología mágica es barata, ¿por qué no intentarlo con la magia, aun cuando la esperanza de éxito no sea muy grande?

Los intereses prácticos también saltan a la vista en la gama aparentemente infinita de grupos de encuentro de fin de semana y terapias mentales-corporales que forman parte del «movimiento del potencial humano». Los ejecutivos recomiendan los grupos de encuentro y los cursos de desarrollo de la sensibilidad para mejorar las relaciones entre los empleados y aumentar las ventas. El *rolfing*[1], una forma un tanto dolorosa de «reajuste» del esqueleto, libera las tensiones corporales para que la gente pueda experimentar «una mayor libertad y equilibrio físico». Los ejercicios Arica «mejoran drásticamente la calidad de la vida personal» y hacen que «el individuo adquiera un cuerpo revitalizado más elástico y una mente más clara». La bioenergética promete hacer a la gente más eficiente, creativa e imaginativa.

En los «adiestramientos» más «etéreos» y espiritualizados, el tema reiterativo y predominante es el de la superioridad de la mente sobre la materia. Los adeptos no sólo esperan controlar a los demás mejorando el control sobre sí mismos; también esperan dominar los acontecimientos físicos imponiendo sus pensamientos a la materia. El grupo Erhard Seminars Training *(est),*

1. *Rolfing* es el movimiento de «integración estructural» fundado por la doctora Ida Rolf. Su técnica se centra en hacer trabajar y relajar el sistema muscular hasta que el cuerpo encuentre la armonía y el equilibrio. *(N. del T.)*

por ejemplo, sostiene que el pensamiento es la materia prima básica de que se compone el universo. Aprender a asumir la responsabilidad de los propios pensamientos e imponerlos a los acontecimientos puede conducir, por tanto, al éxito terrenal del que goza el fundador del *est,* Werner Erhard. «Si se comprende realmente lo que es la auto-responsabilidad», decía un graduado en *est,* «ello significa que nadie tiene que morir salvo que así lo decida; todas las muertes son suicidios; no hay accidentes. Y es posible volar con tal de que uno esté dispuesto a dejar que su mente aprenda». Formas extremas de mentalismo similares –creencia en la omipotencia del pensamiento– caracterizan los principios y metas de muchas de las disciplinas más «mediativas» del potencial humano.

Después de aprender la Meditación Trascendental (MT) tal como la enseña el Maharishi Mahesh Yogi, «un individuo realiza de modo natural cualquier actividad con más eficiencia y sin acumular estrés ni tensión». El control mental Silva promete «mejorar la productividad, la capacidad para resolver problemas, el control de los hábitos, así como más memoria, salud, percepción extrasensorial y vitalidad».

Varios «adiestramientos» y terapias han evolucionado hasta convertirse en religiones plenamente organizadas sin perder su orientación esencialmente práctica y terrenal. La Cienciología, que empezó como una psicoterapia llamada dianética, ejemplifica el aspecto manipulador y ávido de poder de la nueva conciencia. Aunque las teorías de la Cienciología tienen un fuerte componente «espiritual», el desarrollo que lleva al conocimiento de estas

teorías posee unas bases claramente arraigadas en los asuntos prácticos.

Ron Hubbard, fundador de la Cienciología, sostiene que en cada individuo mora un verdadero «ser» o *thetan,* entidad inmortal, omnisciente y omnipotente, similar a las almas o a la divinidad de la teología judeocristiana convencional. Los *thetanes* crearon los aspectos materiales del mundo y el «juego de la vida» para entretenerse. Pero se vieron tan involucrados en el universo material que habían creado –materia, energía, espacio y tiempo– que olvidaron sus orígenes y perdieron la capacidad de utilizar sus poderes espirituales. Para recuperar el uso de estos poderes espirituales, los cienciólogos asisten a una serie de cursos destinados a disipar los reprimidos y olvidados recuerdos de los incidentes que causaron que los *thetanes* perdieran sus poderes. A los profanos que no han seguido los cursos de adiestramiento se les llama «preclaros». Los cienciólogos, según ascienden a través de diferentes niveles de adiestramiento, aspiran a alcanzar el estado de ser conocido como «claro». En última instancia, esperan convertirse en *«thetanes* operantes», un estado en el que habrán recuperado muchos de sus poderes perdidos.

En los testimonios obligatorios recogidos por el «Departamento de Éxitos» de la Iglesia, los «claros» y los *«thetanes* operantes» citan éxitos terrenales tales como «no preocuparme ni embrollarme con un montón de problemas»; «liberación de mis compulsiones»; «ya no tengo miedo a nada»; «capacidad de cambiar el tamaño del cuerpo»; «capacidad de ver a través de las paredes», y «capacidad de oír los pensamientos de otras personas».

En un mundo repleto de máquinas que no funcionan, el testimonio del *«thetan* operante» Vicki Dickey resulta altamente significativo:

> Lo de hoy fue fantástico. Fui abajo para tomar un café, pero la máquina zumbaba. Así que extendí mis manos y las pasé alrededor de la máquina emitiendo rayos que rebotaban, para así poder saber, al observar cómo fluían las partículas, dónde estaba exactamente el defecto. Lo encontré y corregí la estructura molecular de esa parte de la máquina, con lo que cesaron los zumbidos. Después vi que el acondicionador de aire traqueteaba, de modo que examiné por qué hacía ese ruido y lo paré.

Los cienciólogos no minimizan la riqueza y el poder de que goza el movimiento; antes bien prefieren exagerarlos. La riqueza personal de Ron Hubbard –viaja por todo el mundo en una flota de barcos que surcan el océano– es una gran fuente de inspiración para los preclaros. «Poseemos unas cuantas propiedades por todo el mundo», se jacta Hubbard. «Adquiriremos más, así como algunos países.» «El dinero –dijo una vez– es un símbolo. Representa el éxito cuando se posee y el fracaso cuando no se tiene, no importa quién haga propaganda en contra.»

Es cierto que muchos de los «cultos» comunitarios más conocidos y controvertidos se presentan a sí mismos como opuestos al materialismo y consumismo de la sociedad norteamericana. Al incorporarse a los *moonies,* a los Hare Krishna, o a la Misión de la Luz Divina, se espera de los neófitos que cedan al movimiento todo o la mayor parte de su dinero y objetos de valor. Para un

miembro ordinario del culto, la vida en las casas comunitarias, templos o *ashrams* es espartana. Deben sustentarse con una parca comida vegetariana y abstenerse de tener relaciones sexuales pre o extramatrimoniales. Los devotos pasan muchas horas orando, meditando y salmodiando. Sin embargo, cada uno de estos cultos tiene un claro compromiso terrenal –un anhelo de control– que contradice la idea de que el actual despertar religioso se comprende mejor como una «crítica de inspiración asiática a la expansión de la riqueza y el poder».

Un antiguo *moonie,* Alan Tate Wood, explica, por ejemplo, que la victoria final del reverendo Moon se puede producir de dos maneras: mediante la lucha ideológica o la fuerza física. «Lo que se estableciere ideológicamente se resolverá por medios pacíficos. Pero los que no vinieran voluntariamente sufrirán el flagelo del arsenal terrenal de bombas nucleares y napalm.» Para crear la «base material» de la batalla inminente, los *moonies* poseen y dirigen varias industrias en Corea, una de las cuales fabrica rifles. Mantienen un grupo de presión en Washington y se han lanzado a un agresivo programa de compra de bienes inmuebles. Los miembros contemplan la expansión de las fábricas, tiendas y demás posesiones del culto como una prueba de que la corriente en la lucha cósmica les es favorable. La necesidad de crear la base material para la guerra espiritual domina actualmente la vida cotidiana de las comunas *moonies.* Los *moonies* pasan mucho más tiempo haciendo proselitismo, mendigando y vendiendo que meditando o rezando. La mayor parte de sus ingresos procede de la venta de flores, velas y caramelos, que corre a cargo de equipos de devotos

que merodean por los aeropuertos, centros comerciales, oficinas, fábricas y zonas residenciales, acuciados por la obligación de conseguir tasas de ventas diarias que desalentarían incluso al mejor de los vendedores de enciclopedias a domicilio o a la mismísima señorita de «Avon llama».

Para poder satisfacer estos cupos, a los *moonies* se les enseña a «cantar-rezar-correr» mientras practican el «engaño celestial», consistente en hacer creer a los compradores que su dinero se va a destinar a dar de comer a niños hambrientos o a la rehabilitación de drogadictos. Cuando Christopher Edwards, otro ex *moonie,* manifestó sus reparos ante la práctica del «engaño celestial», el director de su equipo de venta de flores replicó:

> ¿Y qué? Es por el bien de su alma y la gloria del Cielo. ¿No merece la pena decir una pequeña mentira para salvar el alma de un hombre? [...] Es volver a Satán contra sí mismo, usar el dinero de Satán para construir el Reino de los Cielos.

Mientras dedicaba agotadoras jornadas de ocho horas a cantar, rezar y correr, tomándose tan sólo un descanso para comerse un pomelo, la antigua *moonie* Bárbara Underwood confiesa que su mayor deseo era hacer «millones de dólares» para comprar y mantener hoteles, centros turísticos, residencias palaciegas desde Chicago a Nueva Orleáns, centros de formación y de vida en común, universidades, yates e incluso los edificios Empire State y Pan Am. «Se nos inculcó la firme creencia de que Moon debe recuperar todas las propiedades en dinero y tierras que están en manos de Satán.» «Los cristianos

creen que el Mesías debe ser pobre y miserable», dice un manual de formación de la Iglesia de la Unificación. «Pero Él no vino para esto. El Mesías debe ser el más rico. Sólo Él está capacitado para tener dominio sobre todas las cosas. De lo contrario, ni Dios ni el Mesías pueden ser felices.»

La cuestión es que los impulsos religiosos de la humanidad son, mucho más a menudo de lo que se cree, instrumentos en la lucha por la riqueza, el poder terrenal y el bienestar físico, además de manifestaciones de la búsqueda de salvación espiritual.

Al encomiar románticamente la naturaleza contemplativa de la espiritualidad asiática, los observadores occidentales a menudo pasan por alto lo que la gente corriente de Asia, a diferencia de un puñado de santones y ascetas, espera de la religión. He podido comprobar que lo que básicamente esperan conseguir los creyentes hindúes al rezar es que llueva, que mejoren sus hijos enfermos o que sus vacas den a luz, y no tanto alcanzar la beatitud trascendental a través de la meditación.

Lo que trato de hacer ver es que encontrar a Dios y hacerse rico no son necesariamente polos opuestos. Ambos ofrecen «soluciones finales» a problemas abrumadores que parecen insolubles por los medios ordinarios. Los antropólogos que han estudiado los «cultos cargo» de los Mares del Sur se han dado cuenta desde hace tiempo de que hay un terreno de encuentro en el que el bienestar material y el espiritual convergen. Los nativos participan en los «cultos cargo» para persuadir a sus antepasados de que retornen y les hagan ricos. Algo similar ocurría con los yurok del norte de California, que estaban firmemente convencidos de que podían hacerse ricos pensando continuamente en su dinero de concha de cauri. Solían ir hasta el bosque murmurando y salmodiando el estribillo «Quiero ser rico» hasta que empezaban a tener visiones y veían conchas de cauri colgando de los árboles.

Y esto nos lleva a la moderna religión californiana del tipo *Quiero ser rico,* denominada la Iglesia de Hakeem. Los fieles hacen donaciones que se devuelven «incrementadas» hasta cuatro veces en un plazo de setenta a noventa días. El pontífice Hakeem Abdul Rasheed, «supremo maestro» y «hacedor de millonarios», afirma que las ganancias provienen de Dios y que son el fruto de un «despertar del espíritu religioso». La policía afirma que provienen del «truco de Ponzi», timo que debe su nombre a un maestro de la estafa de Boston, quien pagaba a los primeros inversores un 50% de interés con el capital que obtenía de una base de posteriores inversores que crecía rápidamente. En los oficios que se celebran en viejos y cavernosos cines, Hakeem exhorta a su congregación a desterrar todas las dudas y pensamientos negativos. Como los yurok de antaño, cuando la multitud siente descender el espíritu, canta al unísono: «Más Rico Más Deprisa, Más Rico Más Deprisa, Más Rico Más Deprisa». Hakeem vocea los nombres de los prelados cuyos «incrementos» han llegado. Éstos se precipitan hacia el escenario en medio de un aplauso frenético.

–Quiero oíros decir «Amén» –grita Hakeem.

–Amén –ruge la multitud.

Los partidarios de la teoría de la espiritualidad asiática podrían objetar que la Iglesia de Hakeem no es un ejem-

plo aceptable del Tercer Gran Despertar de Norteamérica porque es demasiado «terrenal» para ser una religión. Naturalmente, si se concibe la religión excluyendo los ritos del tipo *Quiero ser rico,* se podría afirmar que el Despertar atañe principalmente a problemas espirituales en vez de materiales. Pero en realidad no se percibe una ruptura profunda entre los temas espirituales y materiales en la cultura norteamericana contemporánea. Incluso los clubs de la «pirámide» al estilo californiano, que tan populares se hicieron en todos los Estados Unidos a finales de los años setenta, tienen algo más que un ligero parecido con un movimiento religioso, y en cierto sentido son más representativos del fermento espiritual norteamericano que las sectas comunitarias como Hare Krishna o la Misión de la Luz Divina.

Como muchos otros cultos, una «pirámide» la funda un director carismático que capta a los miembros del nivel superior. En un club típico, el fundador prepara el organigrama de la pirámide y persuade a 16 personas para que paguen una cuota de entrada. Los primeros 16 miembros que han pagado deben a su vez reclutar un total de 32 nuevos inversores. La mitad de la cuota de entrada pasa a la persona inmediatamente por encima del reclutado y la otra mitad a la persona que ocupa el primer puesto del organigrama. Cuando está completo, la pirámide se escinde y los individuos de cada nivel avanzan al inmediatamente superior. Con una cuota de entrada de mil dólares y una base de 32 miembros, el director-fundador puede ganar 16.000 dólares.

Todos los jugadores tienen el mismo incentivo para ir llenando el organigrama. La persona de la cima desea los

16.000 dólares íntegros, mientras que los que ocupan los niveles más bajos quieren avanzar lo más rápidamente posible hasta el siguiente nivel, en el que al menos recuperarán su inversión. Esto suscita un sentimiento de compañerismo instantáneo entre los participantes. Los clubs se reúnen en casas privadas, donde se sirven refrigerios, y los miembros se animan unos a otros cantando la canción de la pirámide y escuchando testimonios de personas que han «llegado a la cima». Se apremia a los invitados para que se apunten. Un júbilo lacrimoso estalla cada vez que se anuncia que se ha cubierto otro hueco en el organigrama y que la cuota de entrada –siempre en efectivo– ha pasado del miembro más reciente a los situados en los niveles superiores. En las grandes reuniones, a medida que va llegando la gente, puede producirse una verdadera avalancha para «rellenar» la pirámide, y personas que unos momentos antes eran perfectos desconocidos, se intercambian millares de dólares en medio de frenéticas ovaciones y aplausos. Los observadores no han dejado de señalar los aspectos religiosos, propios de un culto, de la experiencia:

> Las reuniones hacen pensar en un *box social* o en un *revival* decimonónico. Se llama a los anteriores ganadores para que den testimonio, cosa que hacen con todo el fervor de un predicador ambulante del *bible-belt*[1]. Los conversos avanzan

1. *Box social,* reunión en la que se subastan, con fines benéficos, platos cocinados por mujeres de la parroquia; *revival,* asamblea metodista en la que se trata de renovar el fervor evangélico mediante una intensa predicación, y en la cual son frecuentes las conversiones y confesiones espontáneas; *bible-belt* ('cinturon bíblico'), área geográ-

como suplicantes renacidos para ser ungidos al incluirlos en una lista, y echan mil dólares en el plato de la colecta.

Para muchos norteamericanos, el acontecimiento más espantoso y desconcertante de la década sucedió el 18 de noviembre de 1978, en un calvero de la jungla de Guyana. Los «matones» de un culto californiano establecido en Guyana, llamado el Templo del Pueblo, tendieron una emboscada y mataron al congresista Leo Ryan, a varios de sus ayudantes, a unos reporteros de televisión y a algunos miembros del culto que querían escapar. Poco después, el líder de la secta, Jim Jones, y más de 900 seguidores acabaron con sus vidas en lo que los medios de información describieron en un primer momento como el mayor «suicidio en masa» de la historia moderna.

¿Se puede explicar la tragedia de Jonestown mediante la teoría de que la nueva conciencia religiosa entraña un desdén por la búsqueda de riqueza y poder? No lo creo. Al principio la tragedia sí parecía encajar con dicha teoría porque las informaciones que se difundieron sobre el Templo del Pueblo dieron a todo el mundo la impresión de que se trataba de un «culto suicida». Según los titulares, los fallecidos se habían envenenado voluntariamente bebiendo una mezcla de cianuro, tranquilizantes y refresco de fresa. Era como si la sed de realización espiritual se hubiera vuelto tan obsesiva que los seguidores de Jones ya no otorgaran el más mínimo valor a su existencia física. Pero ahora se sabe que el «suicidio» de Jones-

fica dominada por el fundamentalismo (en particular, el sur de los Estados Unidos). *(N. del R.)*

town fue el producto final de una larga y frustrante búsqueda de realización tanto material como espiritual; que Jones debía la sumisión de los fieles a su voluntad maníaca tanto al fraude, a las amenazas y a la coacción física como a la devoción y a la fe, y que muchos de los que murieron durante la «noche blanca» final fueron en realidad asesinados.

Jones, que afirmaba descender de norteamericanos nativos, se dedicó principalmente a reclutar negros, en especial ancianos y ancianas que percibían prestaciones de la Seguridad Social o que disponían de modestas cuentas bancarias o de alguna pequeña propiedad. Al convertirse, los neófitos cedían al Templo sus pagas de la Seguridad Social, cuentas bancarias y otras propiedades. A cambio, Jones les prometía protegerlos del inminente holocausto nuclear y curarlos del cáncer.

Para incrementar el nivel de ingresos del culto, a Jones se le ocurrió la idea de que los fieles adoptaran niños que estaban bajo la tutela del estado de California y, por tanto, tenían derecho a los subsidios de diversos programas de asistencia social.

Jones consiguió labrarse la reputación de ser capaz de curar el cáncer y resucitar a los muertos durante los oficios del domingo. En el acto de curación del cáncer, Jones señalaba a un hombre o una mujer del público y le decía que, aunque no lo supiera, tenía un cáncer de estómago. Los ayudantes conducían rápidamente a estos aterrorizados individuos hasta el retrete y les hacían sentarse. Cuando las supuestas víctimas del cáncer se levantaban, los ayudantes sacaban un montón de hígados de pollo putrefactos de la taza y los traían para que los vieran los

asistentes. En otras ocasiones, los ayudantes le introducían por la garganta un trozo de hígado podrido a cualquier sujeto histérico, que rápidamente tenía náuseas y vomitaba el «cáncer» impío a la vista de la congregación. Para resucitar a los muertos, Jones hacía que sus ayudantes perdieran el conocimiento a base de drogas y después «les devolvía la vida» en el momento oportuno cuando se disipaban los efectos.

Temiendo que los desertores hicieran que el Templo se viniese abajo, Jones se rodeó de guardaespaldas armados y empezó a castigar y humillar a las personas sospechosas de inclinaciones desleales. Los castigos consistían en azotes, palizas, desnudez forzosa y confesiones de homosexualidad o adulterio reales o supuestos. Cuando la prensa y los funcionarios públicos empezaron a investigar la acusación de que al menos un desertor había sido asesinado, Jones decidió trasladar el culto desde San Francisco a Guyana.

Los viejos y los niños protegidos marcharon los primeros, en secreto, para poder continuar percibiendo los cheques de la Seguridad Social. Los desertores y los parientes de los fieles que residían en los Estados Unidos, al descubrir lo que estaba sucediendo, redoblaron sus esfuerzos para que se investigase el culto. Jones replicó con la amenaza de mandar suicidarse a todo el campamento. Día y noche, Jones decía a sus seguidores a través de la instalación de altavoces del campamento que iban a ser atacados y torturados hasta morir por la CIA. En repetidas ocasiones les hacía levantarse de la cama y les obligaba a beber un refresco supuestamente envenenado bajo la vigilancia de los guardias armados. Sin me-

dio alguno de escapar de Jonestown (Jones retenía sus pasaportes y su dinero), agotados por un calor y una humedad a los que no estaban acostumbrados, por el constante trabajo físico en los campos y por la infinidad de falsas alarmas de tortura, muchos miembros del culto, sobre todo los hombres y mujeres de más edad, empezaron a ver en el suicidio una posible solución a sus problemas.

El congresista Ryan llegó a Jonestown con un grupo de ayudantes, representantes de los medios de información, incluido un equipo del programa *Today* de la NBC (National Broadcasting Corporation), y una delegación de parientes preocupados. Quince miembros del Templo solicitaron permiso para marcharse con el grupo de Ryan. Jones decidió que no tenía otra alternativa que poner en acción a sus matones. Por las grabaciones que Jones dejó y los testimonios de un puñado de supervivientes, queda claro que algunas de las personas de Jonestown no se quitaron la vida, sino que fueron asesinadas. Al menos una tercera parte de los residentes eran menores de dieciséis años. Pocas de sus muertes se pueden considerar totalmente «voluntarias». Jones, astuto hasta el final, ordenó a los padres que administraran el veneno mortífero primero a sus hijos. «Quiero a mis niños primero. Tomad primero a mis bebés y niños», dijo cuando las enfermeras del campamento sacaron la destartalada bañera llena de cianuro. Si un niño se resistía, se le sujetaba mientras los funcionarios del Templo le introducían el veneno en la boca con una jeringa. Una vez que habían visto morir a sus hijos ante sus propios ojos era más fácil lograr que los padres bebieran «voluntariamente» el ve-

neno. Muchos adultos aceptaron su destino con mayor o menor pasividad, otros opusieron resistencia, incluso bajo la amenaza de ser matados a tiros por los matones que los empujaban hasta la bañera. A los que se negaban a ingerir el veneno, se lo metían a la fuerza en la boca. «Si lo escupían, les metían otra jeringa en la boca hasta que finalmente cedían.» Era fácil hacer esto con los ancianos, muchos de los cuales se encontraban débiles, enfermos y seniles. «A los viejos los tiraban al suelo y les hacían ingerir el líquido a la fuerza.»

Me pregunto si se han interpretado mal las implicaciones más amplias de la tragedia de Jonestown. Al acentuar la naturaleza aparentemente inexplicable y voluntaria del «suicidio en masa», los medios de comunicación pasaron por alto las dificultades palpables y los temores bien fundados que permitieron, en primer lugar, que Jones consiguiese reclutar a sus seguidores y que los mantuviese a raya una vez que se habían vuelto dependientes de él. Como decenas de millones de personas corrientes, los seguidores de Jones se sentían débiles, abandonados, aislados. Estaban sufriendo la intensa presión de los crecientes costes del alojamiento y la asistencia médica y de la alta incidencia de la delincuencia callejera. Y por ser negros, muchos de ellos habían experimentado la afrenta del racismo y estaban hartos de que los tratasen como ciudadanos de segunda. Por extraña que pueda parecer su solución a estos problemas, ¿no sería un error ignorar la similitud que existe entre ellos y los restantes millones de norteamericanos que también se sienten indefensos y aislados y que, desconcertados por los grandes cambios que han estremecido el país desde la Segunda Guerra

Mundial, han buscado el consuelo espiritual y el bienestar material en el Tercer Gran Despertar?

Cualquiera que sea el balance entre temas terrenos y ultraterrenos en los cultos que han adoptado aspectos de las religiones asiáticas, estos cultos no son representativos de la principal corriente del cambio religioso que se ha producido en los Estados Unidos. No es el arco iris de los movimientos exóticos lo que resume la nueva conciencia religiosa. Todo el espectro de fenómenos «psico-místico-paracientífico-espiritual-terapéuticos» de corte no occidental sólo constituye, en realidad, una pequeña y atípica manifestación del fermento religioso y espiritual norteamericano. Considerando el impacto en la política social y económica, el número de creyentes y la dimensión de la base material, el centro del Tercer Gran Despertar, como el de los anteriores grandes despertares, se encuentra justamente dentro de la corriente histórica principal del protestantismo norteamericano. Mientras que, a lo sumo, tres millones de norteamericanos –ex *hippies,* «hijos de las flores» y drogados regenerados de los años sesenta– se dedicaron a salmodiar, a correr, a rezar, al *est,* a convertirse en «claros», a conseguir dar el grito primordial *[primal scream],* a practicar el *rolfing* y a otras terapias parecidas, al menos diez veces más descubrían la religión convirtiéndose en «cristianos renacidos».

Ni entre los líderes del movimiento de «renacimiento» ni entre sus seguidores puedo detectar la influencia de religiones de inspiración asiática. Al contrario, creo que el núcleo más importante del movimiento, el que se está desarrollando con mayor celeridad, el que, de hecho, se encuentra en la base misma de todo el Tercer Gran Des-

pertar, y que no es otro que el que forman las llamadas iglesias electrónicas o televisivas, se parece más a la Iglesia terrenal de Hakeem, incluso a un club de la pirámide al estilo californiano, que al budismo o al hinduismo. Como en la corriente histórica principal del protestantismo norteamericano, en el movimiento de los cristianos renacidos se aprecian elementos de un particular «evangelio de la riqueza», con arreglo al cual el éxito material y el bienestar físico son signos de la gracia que Dios confiere al verdadero creyente, sea dirigente o mero discípulo.

El protestantismo evangélico, a diferencia de otros cultos, sectas y movimientos religiosos, ha recurrido a la televisión, el más poderoso medio de comunicación de Norteamérica, para asentar su base material. Mientras los *moonies* saltan a pescar almas por las esquinas, y los ciencIólogos y grupos de encuentro conseguían que unos puñados de neófitos potenciales se matriculasen en clases y seminarios que se celebraban en retiros de fin de semana bastante caros, una nueva generación de evangelistas perfeccionó el arte de introducirse por medio de la pequeña pantalla en las casas, apartamentos, caravanas y habitaciones de motel de los perdidos, asustados y desconcertados hombres y mujeres corrientes de Norteamérica. Los Yogis, Swamis, Sris y Don Juanes afirman que pueden acostarse en camas de clavos, levitar y volar; pero la nueva raza de evangelistas puede hacer algo mucho más impresionante: emitir sus imágenes vía satélite y llegar a cualquier ciudad y pueblo de Norteamérica.

No se trata de que el éxito del protestantismo televisivo sea sólo una cuestión del medio. En gran medida

también es una consecuencia del ajuste del contenido del mensaje evangélico a las necesidades de los consumidores religiosos de televisión, de los que muchos son viejos y enfermos, se encuentran aislados, se han empobrecido con la inflación, están desconcertados por los cambios en las costumbres sexuales y en la familia, o sienten pánico ante la delincuencia callejera. Los fieles televisivos forman una comunidad de creyentes que sufren unidos a través de las imágenes de sus pantallas. Pero a diferencia de los miembros de los cultos verdaderamente comunitarios, los cristianos televisivos no tienen que abandonar casa, empleo ni familia para participar en los poderes de curación y alivio de una comunión que se preocupa de ellos y los apoya. Todo lo que necesitan es enviar veinte dólares y encender el aparato. Los evangelistas les hablan directamente. Y si sienten la necesidad de mantener un diálogo, un equipo de voluntarios está preparado para recibir sus llamadas las veinticuatro horas del día.

A las nuevas iglesias de televisión se les ha llamado, no sin razón, «telecultos». Los críticos afirman que lo único que las diferencia del Hare Krishna o de los *moonies* es simplemente su privilegiada posición con respecto a la corriente principal del protestantismo norteamericano. Pero la palabra «culto» lleva consigo la connotación de grupo pequeño, arcano, lo cual ciertamente no se puede aplicar a las iglesias televisivas, con sus millones de creyentes y sus 600 millones de dólares de ingresos brutos anuales.

En consonancia con el evangelio de la riqueza, los predicadores más populares de la televisión tienen una incli-

nación bien conocida por las casas lujosas, los coches caros, las avionetas y los yates. El evangelista Rex Humbard, por ejemplo, cuyos oficios semanales en la Catedral del Mañana se trasmiten a través de más de 650 emisoras de televisión, vive en una residencia familiar de 650.000 dólares cerca de Palm Beach, conduce un Lincoln y se niega a divulgar sus ingresos personales anuales, aunque se sabe que su organización recauda veinticinco millones de dólares al año. Un diario de Cleveland –*The Cleveland Press*– citaba esta frase de Humbard: «A mi gente le importa un rábano en qué me gasto este dinero». Su agente de prensa desmintió estas declaraciones: «Lo que dijo era que "a la gente no le preocupa en qué gasto mi dinero"...». En cualquier caso, está claro que a los seguidores de Humbard no les importa en qué se gasta el dinero; más bien piensan que si no viviera mejor que el norteamericano medio es que algo iba mal.

Los fieles de estas iglesias esperan recibir ayuda para resolver problemas prácticos. La mejor manera de demostrar la capacidad de resolver los problemas ajenos es mostrar que uno puede resolver los propios. Y así en estas organizaciones nada tiene más éxito que el mismo éxito. Todos los personajes populares del ministerio electrónico saben cientos de historias sobre individuos que se han hecho ricos de la nada, y sus congregaciones esperan seguir el mismo camino, aunque sólo sea parcialmente.)

Jim Bakker y su esposa Tammy, cuyo club PTL *(Praise The Lord;* esto es, 'Alabado sea el Señor') recaudó, en ingresos brutos, más de cincuenta millones de dólares en 1980, eran una desconocida pareja de evangelistas que no tenían un céntimo antes de empezar a aparecer en te-

levisión. En su autobiografía, Bakker cita 55 casos específicos en los que Dios respondió a sus súplicas de dinero, curaciones u otros remedios físicos. En dos ocasiones extendió cheques por valor de 20.000 dólares sabiendo que no había dinero en su cuenta, pero convencido de que Dios le facilitaría de algún modo el dinero antes de que los rechazasen. Bakker no sólo espera que Dios le ingrese dinero en la cuenta, sino también que responda a sus oraciones cuando busca un hueco donde aparcar. Él y su esposa devengan unos cien mil dólares al año en concepto de salarios. Pero el hermano de Bakker, sus padres y su hermana también están en nómina. Entre las «gratificaciones» que acompañan al hecho de ser el jefe de una red de televisión con unas 200 emisoras afiliadas (más que las de la American Broadcasting Company) figura una casa valorada en 200.000 dólares que donó un contribuyente rico. La mansión-cuartel general del PTL en Charlotte, Carolina del Norte, tiene arañas de cristal y alfombras orientales, y está decorada con caoba maciza. La oficina de Bakker está revestida con paneles de caoba y tiene una chimenea de mármol negro.

Aunque no llegan a afirmar, como Sun Myung Moon, que «el Mesías debe ser el más rico», los tele-evangelistas buscan la buena vida para sí mismos, y si es posible, también para sus seguidores. Según Bakker, «la escritura dice "Deleitaros en el Señor y Él os concederá los deseos de vuestro corazón. [...] Dad y se os dará"». En su libro, Bakker cuenta cómo un hombre oró pidiendo una casa-remolque Winnebago de color marrón, y la consiguió. Bakker añade: «Los diamantes y el oro no sólo son para Satán, también son para los cristianos».

Pat Robertson, cuyo Club 700 recauda, en ingresos brutos, 58 millones de dólares al año, no ve la necesidad de disculparse por los 20 millones de dólares que ha costado el cuartel general de su Red de Difusión Cristiana, decorado con alfombras persas y suelos de mármol. Lo mismo le ocurre al evangelista de California Robert Schuller y su Catedral de Cristal, con sus 10.250 espejos (translúcidos desde el interior) montados en acero afiligranado.

«Tengo algo de animador de espectáculos», grita Schuller a los profanos. «Entrad aquí, dentro hay algo bueno para vosotros.» Según escribe David Singer en *Christianity Today,* Schuller quiere que la Iglesia de Cristal sea «el edificio religioso más famoso del siglo XX, porque es un testimonio de que su "pensamiento posibilista" funciona y de que puede aliviar la impaciencia, ansiedad y frustración financiera que afligen a nuestra cultura y a nuestro pueblo». Si esto no basta para acallar a los críticos que se extrañan de que un cristiano renacido como él no pueda encontrar nada mejor que hacer con 16 millones de dólares, Schuller señala los 4.100 «asientos productores de ingresos» de la iglesia, con los que pretende ampliar sus servicios ministeriales. Schuller dice: «Sólo un materialista, no un cristiano, se mostraría reacio a invertir su dinero en servicios para la gente».

En su «Hora del Evangelio de Siempre», el líder de la Mayoría Moral Jerry Falwell pide a los fieles que entreguen una décima parte de sus ingresos: «Cristo no ocupa el corazón de un hombre hasta que no tiene su cartera». Dos millones de contribuyentes potenciales, cuyos nombres y direcciones se guardan en un banco de datos in-

formatizado, reciben peticiones frecuentes de dinero, una de las cuales reza así:

> Quizá tu situación financiera parezca imposible. Pon a Jesús el primero en tu lista de gastos y permítele que te bendiga financieramente.

La mayoría de los tele-evangelistas también se dedica al negocio de la venta de ediciones especiales de la Biblia, autobiografías y opúsculos piadosos. Además, algunos tratan de comercializar el equivalente de lo que la Iglesia católica solía llamar «reliquias»: objetos sagrados que se veneran por estar relacionados con los santos y apóstoles. Al faltarle cincuenta millones de dólares para acabar su complejo hospitalario Ciudad de la Fe, en las inmediaciones de Tulsa, Oklahoma, el evangelista televisivo Oral Roberts utilizó como señuelo para una de sus peticiones de ayuda unos fragmentos de cierta «tela milagrosa». «Siento que en mis manos hay como un calor sobrenatural», proclamaba. «Ahora mismo el calor es especialmente fuerte en mi mano derecha.» Siguiendo instrucciones divinas, Roberts empezó a distribuir millones de fragmentos ungidos por su caliente mano derecha. Los que consiguen la tela, a cambio de suscribir una participación en la Ciudad Milagrosa al precio de 38 dólares el pie cuadrado, podrán beneficiarse de «milagros especiales».

Pero la iglesia televisiva ha ido mucho más allá de estos medios tradicionales de recaudar fondos. Los programas de mayor audiencia y de expansión más rápida se elaboraron según el modelo de los *talk shows* ('pro-

gramas de entrevistas'), en combinación con una ingeniosa variedad de curaciones por la fe y de «ministerios del incremento» al estilo de Hakeem Abdul Rasheed. Lo mismo que en el Templo del Pueblo, las curaciones milagrosas de enfermedades, en especial del cáncer, desempeñan un papel capital a la hora de convencer a los telespectadores para que se incorporen a la congregación y aporten dinero con el fin de difundir la palabra y aumentar el número de miembros. Pero al explotar el hecho de que la audiencia electrónica se compone de millones de telespectadores, a los evangelistas del vídeo ya no les hace falta recurrir a los milagros preparados, a la prestidigitación o a otros trucos baratos. Muy ingeniosamente, de lo que se trata no es de curar a las personas que aparecen en la pantalla, sino a las que están mirándola y no pueden ser vistas. Esto suprime cualquier tentación de superar a personajes como Jim Jones extirpando tumores de hígado de pollo o resucitando de entre los muertos a ayudantes drogados. Los milagros en la televisión se producen al disparar una escopeta electrónica gigante. De rodillas y con las manos elevadas al cielo, el evangelista del Club 700, Robertson, reza: «¡Oh, Señor, cura los cánceres ahora mismo! Gracias te damos, Jesús. Gracias te damos, Señor. Ayúdanos en las necesidades financieras ahora mismo ¡en el nombre de Jesús! Gracias te damos, Señor». Cuando desciende la «Palabra del Conocimiento», Robertson empieza a ver cómo se producen milagros fuera de la pantalla por «toda la nación».

> Hay una mujer en Kansas City que tiene sinusitis. El Señor la está curando en este momento. Gracias te damos, Jesús.

> Hay un hombre con una necesidad económica (creo que 100.000 dólares). En este momento se está satisfaciendo esta necesidad, y dentro de tres días se le facilitará el dinero mediante el milagroso poder del Espíritu Santo. ¡Gracias te damos, Jesús! Hay una mujer en Cincinnati con cáncer en los ganglios linfáticos. No sé si ya se le ha diagnosticado, pero no se encontraba bien, y el Señor está disolviendo el cáncer, ¡ahora mismo! Hay una señora en Saskatchewan postrada en una silla de ruedas –encorvamiento de la columna vertebral–. El señor la está enderezando en este momento. ¡Usted puede levantarse y caminar! Sólo con pedirlo lo conseguirá. Levántate y anda. ¡Gracias te damos, Jesús! ¡Amén, Amén!

Casi inmediatamente los teléfonos del estudio empiezan a encenderse con llamadas de personas que «reivindican» algunos de los milagros. Entre los tres millones de telespectadores, es más que probable que haya alguna mujer en Kansas City que «tiene sinusitis», un hombre en *algún lugar* de Estados Unidos o Canadá que necesita 100.000 dólares para salvar la granja familiar, una mujer en Cincinnati que está convencida de tener cáncer en los ganglios linfáticos, y una señora en una silla de ruedas en Saskatchewan, que seguro que puede arreglárselas para enderezarse y por lo menos andar hasta el teléfono.

Los ayudantes entrevistan a los «curados milagrosamente» y si son bien parecidos y convincentes, se les invita a aparecer en el programa para dar testimonio de los dones de Robertson.

Jim Bakker, del club PTL, emplea la misma técnica:

Hay una afección de la próstata que Dios está curando en este preciso instante. [...] Hay una lesión de la columna vertebral, tal vez la falta de un disco, que se está restableciendo. [...] Alguien a mi izquierda tiene un malestar de riñón. [...] Hay bultos y en el nombre de Jesús estos bultos han desaparecido. [...] Usted no tendrá que operarse. [...] Hay algo que entra en la médula del hueso, tal vez sea leucemia. [...] El Señor la está curando.

De nuevo los teléfonos empiezan a encenderse. El PTL y el Club 700 reciben más de 1.250.000 llamadas de telespectadores al año. Más de 20.000 telespectadores llaman a cada club para contar que han sido curados. Otros lo hacen para relatar cómo al encender el aparato de televisión salvaron sus matrimonios, consiguieron trabajo, hallaron a parientes desaparecidos hacía mucho tiempo y otros prodigios. Muchas personas llaman simplemente para hablar de sus problemas con los consejeros telefónicos. Los consejeros apuntan el nombre y dirección de cada persona que llama, consignándolos en la lista de propaganda del club. Desde ese momento empezarán a recibir un incesante aluvión de peticiones de dinero y anuncios de biblias especiales y otros artículos religiosos que pueden comprar.

Si los milagros relatados no son verdaderos, la responsabilidad incumbe al público, no a los evangelistas. Según dice Robertson: «Obtenemos unos 25.000 informes al año de personas que se han curado. [...] Todo lo que podemos decir es que, si todos son falsos, ello significa que hay un montón de mentirosos por ahí sueltos».

La idea verdaderamente genial de Robertson y Bakker es que fueron los primeros en darse cuenta de que por medio de la televisión podían ejercer el «ministerio del incremento» del reverendo Hakeem Abdul Rasheed sin que les acusasen de montar el truco de Ponzi. Robertson llama a sus sistemas los «Principios del Reino»: la Biblia dice que cuanto más se da a Jesús, más se recibe en recompensa. Y cuanto más cueste dar, mayor será el incremento. Si se es pobre y se está endeudado, lo mejor que se puede hacer en propio beneficio es enviar el dinero del alquiler a Robertson, quien lo utilizará para hacer la obra de Jesús. Cuando Robertson termina su explicación de cómo el envío de dinero puede ser beneficioso, su «hombre bueno» llega corriendo con el informe de uno de los consejeros telefónicos sobre una mujer de California:

Tiene ingresos limitados y también toda clase de problemas de salud. Decidió confiar en Dios y caminar en la fe según los Principios del Reino. Ya estaba donando la mitad de sus ingresos por incapacidad al Club 700 para propagar el evangelio de Jesucristo. Pero la última semana decidió jugárselo todo a una carta, y dar a Dios el dinero que ella gastaba en medicinas para el cáncer: 120 dólares al mes. Y tres días más tarde –¡fijaos!– le llegó de una fuente totalmente inesperada ¡un cheque por valor de 3.000 dólares!

A lo que añade Robertson:

¡Alabado sea Dios! ¡Echémosle una mano a Dios! Y no me sorprendería que Dios haga algo con este cáncer. Vosotros, los que estáis ahí en vuestra casa, si queréis milagros, cami-

nad en la fe según el Principio del Reino y veréis lo que Dios está dispuesto a hacer por vosotros.

Como todas las grandes ideas, la versión del «ministerio del incremento» de Bakker y Robertson no es del todo original. ¿Sería demasiado cínico por mi parte señalar que en el mundillo de las carreras de caballos las predicciones hechas al azar son el negocio de los que se conocen por «soplones»? Un hombre se nos acerca y, tras charlar un rato, nos dice que ha conseguido un «soplo» seguro sobre el caballo número 6 en la séptima carrera. Pero ya ha dado «soplos» igualmente «seguros» a otros apostantes sobre los caballos 1 al 5 de la misma carrera. Puesto que sólo corren 6 caballos, uno de los «soplos» forzosamente tiene que ser cierto. Si es nuestro caballo el que gana, el «soplón» nos encontrará cuando vayamos a la ventanilla a recoger el dinero. «Tengo otro "soplo" para usted en la siguiente carrera», dice él, «¿qué le parece si me da una parte de lo que gane?». Parece una estratagema inofensiva, salvo que por casualidad nos estemos jugando el dinero reservado para el tratamiento del cáncer a un «soplo seguro» que luego resulta no serlo. Y las personas de este tipo siempre son mayoría. Incluso si atribuimos a Bakker y Robertson 50.000 milagros auténticos al año entre sus 5 millones de telespectadores, esto significa que aun así 999 personas de cada mil juegan y pierden.

A estas alturas ya debería ser evidente por qué considero errónea la descripción del fermento espiritual y religioso de Norteamérica como una búsqueda puramente espiritual de valores religiosos. En las iglesias protestan-

tes evangélicas, no menos que en el Templo del Pueblo, los medios terrenales para la salvación espiritual tienden a convertirse en fines en sí mismos. Y sin embargo, por desagradable que pueda parecer, los trucos de Ponzi, los clubs de la pirámide y las apuestas en el hipódromo son tan características del Tercer Gran Despertar de Norteamérica como la meditación, la oración y la fe.

En el fondo, el Tercer Gran Despertar es primordialmente una respuesta desesperada a los problemas no resueltos que plantean el consumismo disfuncional, la inflación, la inversión de los roles sexuales, el ocaso de la familia basada en el varón proveedor, la alienación laboral, la opresión del Gobierno y las burocracias corporativas, el sentimiento de aislamiento y soledad, el miedo a la delincuencia y la perplejidad sobre la causa fundamental de que tantos cambios se produzcan a la vez. Al considerar todos estos problemas sin resolver, tal vez la cuestión que deberíamos haber examinado no es por qué se han extendido los cultos, sino por qué no lo han hecho más.

La historia confirma el hecho de que a medida que los cultos e iglesias expansionistas consolidan sus bases materiales, les resulta cada vez más difícil abstenerse de buscar soluciones a los problemas terrenos en el poder político y económico, en vez de en los milagros. El papel desempeñado por los evangelistas conservadores en las elecciones de 1980 puede interpretarse como una prueba adicional del sesgo cada vez más secular que está tomando el Tercer Gran Despertar.

Nadie sabe a dónde conducirá a Norteamérica el camino que eleva la fe por encima de la razón. Pero ¿es dema-

siado pronto para advertir de los peligros que entraña la teocracia? ¿Es demasiado prematuro preguntarse si el Tercer Gran Despertar de Norteamérica no es sino el inicio de una «noche blanca» como la de Jonestown, emprendida esta vez a escala nacional?

9. ¿Por qué ha cambiado Norteamérica?

Al principio de este libro, nos propusimos comprobar si se podía explicar la crisis cultural de Norteamérica como una respuesta al crecimiento de la burocracia y los oligopolios, y a los cambios en la naturaleza del trabajo y la composición de la fuerza de trabajo. ¿Qué utilidad ha tenido esta idea a la hora de explicar por qué hay tantas cosas que resultan completamente nuevas y extrañas en la Norteamérica actual? ¿Ha podido mostrar la interrelación de cambios que no parecen estar relacionados? Volvamos al principio y resumamos los principales argumentos.

El punto de partida básico era que, desde el final de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos se han convertido en un país burocratizado y oligopolizado, más orientado hacia el proceso de personas e información que a la producción de bienes. Lo que antaño era una sociedad industrial descentralizada se ha transformado en

una sociedad centralizada productora de servicios e información. Y lo que reviste idéntica importancia, lo que antes era una sociedad en la que las mujeres trabajaban en el hogar ha pasado a ser una sociedad en la que las mujeres salen de casa para trabajar.

¿Por qué la economía norteamericana, que antes era descentralizada, individualista, de libre empresa y productora de bienes, se ha convertido en una economía productora de servicios e información altamente burocratizada, regulada y centralizada? Hay que considerar los procesos que intervienen tanto en el sector privado como en el público. Examinemos primero los del sector privado. A través de fusiones y adquisiciones, un puñado de macrocompañías ha obtenido la preponderancia en la industria, el comercio, el transporte, la agricultura, la minería y la producción energética. En cierto sentido, esto era algo que tenía que suceder. Se trataba de un desarrollo inherente a la práctica de la libre empresa. Algunas sociedades anónimas estaban destinadas a tener más éxito que otras; unas tenían que absorber, y otras debían ser engullidas por sus competidores. Unas quebrarían y otras crecerían hasta alcanzar una dimensión gigantesca. Decir que este proceso es «inherente» no quiere decir que sea inevitable. Los Estados Unidos establecieron leyes antimonopolio, pero no leyes antioligopolio. No obstante, las consecuencias del oligopolio son muy similares a las del monopolio. Por ejemplo, examinemos el caso de los precios. Cuando sólo un puñado de macrosociedades anónimas domina una industria determinada, los precios tienden a fijarse atendiendo más bien a los costes de producción que a la demanda y la oferta en el mercado. Esto

posibilita el crecimiento de capas de administradores, oficinistas, especialistas en publicidad y vendedores innecesarios e ineficientes. También estimula la tolerancia de la ineficacia y el exceso de mano de obra debido a los convenios sindicales que impiden la sustitución de los obreros por máquinas y que hacen que los salarios aumenten más deprisa que la productividad.

En lo que atañe al sector gubernamental, se puede comprender fácilmente por qué la continua expansión de los organismos oficiales en los niveles federal, estatal y local fomentó el desarrollo de los oligopolios y la burocracia. Una vez más, se puede argumentar que semejante desarrollo era una consecuencia sumamente predecible (pero no inevitable) del hecho de tener una economía capitalista, con su ciclo de *booms* y recesiones. A partir de 1932, poco se podía hacer, salvo tratar de modificar los efectos del ciclo económico manipulando los impuestos, los tipos de interés y la oferta monetaria, expandiendo la Administración pública, subvencionando puestos de trabajo y distribuyendo diferentes clases de prestaciones sociales y subsidios entre individuos y empresas. Es por ello por lo que el Gobierno de los Estados Unidos inició el proceso de convertirse en el mayor empresario del país y en el segundo conglomerado multinacional del mundo (sólo por detrás de la Unión Soviética).

Las causas del paso de la producción de bienes a la de servicios e información son mucho menos obvias que las del crecimiento de los oligopolios corporativos y la Administración pública. Era una cuestión de necesidades y oportunidades. En nombre de la eficiencia, la producción de bienes se automatizó, se concentró y se sindicó.

De ahí que el mercado de trabajo no pudiera crecer creando puestos de trabajo en el sector industrial.

Con todo, algo había que hacer para acomodar el creciente número de personas que buscaban trabajo. No es que toda la expansión de los puestos de trabajo en el sector de los servicios y la información se planeara como un proyecto nacional de creación de empleo. Pero la eliminación de oportunidades de empleo en la producción industrial significó que una fuerza de trabajo enorme quedó a disposición de las empresas de «cuello blanco» y «cuello rosa» que todavía no se habían automatizado o sindicado. El relativo bajo coste de los trabajadores de «cuello blanco» y «cuello rosa» fomentó la expansión de la inversión de la empresa privada en el sector del proceso de información y la producción de servicios. Al mismo tiempo, ¿no fue el incremento de empleados gubernamentales un procedimiento para afrontar el problema del desempleo menos provocador que dejar a 20 millones de personas más al amparo de la caridad estatal?

Ahora estamos en camino de comprender la epidemia de los artículos de ínfima calidad, los perjuicios catastróficos por causa del mal servicio y la mengua del dólar. Después de tres décadas de los más asombrosos avances tecnológicos para ahorrar mano de obra que ha registrado la historia de la especie humana, todo se ha vuelto más caro. ¿Por qué? Porque al mismo tiempo que la automatización de las fábricas ahorraba mano de obra y aumentaba la productividad, había otro factor que dilapidaba trabajo y reducía la productividad a una escala aún mayor. Este factor, a mi entender, no era otra cosa que el auge de los oligopolios burocráticos, tanto públicos

como privados, y la transformación de la fuerza de trabajo, en la cual los empleos de «cuello blanco» y «cuello rosa» han desplazado a los industriales. Las personas que trabajan en y para las burocracias, sea en puestos de «cuello blanco», «cuello rosa» o «cuello azul», se vuelven inflexibles, se aburren, se sienten alienadas. Pueden producir más bienes, información o servicios por unidad de tiempo, pero a costa de la calidad de lo que producen. Y así nos enfrentamos con una verdad desagradable: al reducir la calidad, la burocracia industrial puede despilfarrar trabajo al mismo ritmo con que lo ahorra la maquinaria industrial.

La burocracia y el oligopolio pueden resultar aún más costosos cuando producen servicios e información en lugar de bienes. Las burocracias y sus oligopolios (públicos o privados) no sólo derrochan trabajo; son causa activa de malos servicios y mala información, que abarcan desde meras inconveniencias hasta auténticas experiencias terribles para los clientes. Desde una perspectiva holística, por lo tanto, la principal causa de la inflación ha sido el deterioro de la calidad de los artículos y servicios producidos por burocracias y oligopolios ineficientes. Varias causas intermedias ayudan a rematar este cuadro. Por ejemplo, los economistas hacen hincapié en el creciente endeudamiento del Gobierno, las empresas y los consumidores. La deuda se traduce en inflación porque pedir dinero prestado a un banco equivale a poner más dinero en circulación (los bancos sólo respaldan con activos líquidos una pequeña proporción de lo que prestan). Cuantos más dólares haya en circulación, menos se puede comprar con cada dólar, salvo que se produzca un

incremento equivalente en el valor de los bienes y servicios comerciables. Es cierto que ha aumentado la cantidad de bienes y servicios, pero este aumento se vio anulado por su descenso cualitativo. De ahí que el valor real de los bienes y servicios no se haya incrementado con la misma rapidez que la oferta monetaria.

¿Qué ha provocado el aumento de las deudas? Sugiero que se debe pura y simplemente a la eficiencia cada vez menor de esta economía oligopólica y burocrática. El Gobierno se endeudó para financiar su enorme expansión burocrática, ya que la renta imponible real no crecía al mismo ritmo que los gastos gubernamentales. Las sociedades anónimas privadas contrajeron deudas por una razón similar: no eran lo bastante eficientes como para aumentar su producción con los ingresos generados por las ventas.

Para empeorar las cosas, a medida que menguaba el dólar, se hacía más difícil conseguir préstamos a largo plazo. Aumentaban los tipos de interés, creando graves problemas de liquidez que las sociedades anónimas resolvían mediante procedimientos destructores de la calidad, tales como la obsolescencia programada y la degradación de las marcas de fábrica.

Muchos economistas también han señalado los resultados inflacionistas de la capacidad de administrar los precios que ostentan los oligopolios corporativos. El debilitamiento de la competencia de precios amortiguó en los oligopolios los efectos normales que en una economía de libre mercado tienen las depresiones mercantiles y los crecientes índices de desempleo. Mediante su capacidad de fijar precios para cubrir costes sin tener en

cuenta la caída de la demanda, los oligopolios contribuyeron a crear el problema sin precedentes conocido como estanflación. Pero también el Gobierno tuvo algo que ver en esto. Después de todo, ya fuese por razones humanitarias o por razones políticas egoístas, fue el Gobierno quien impidió la vuelta de la Gran Depresión, durante la cual los oligopolios ineficientes hubieran tenido, o bien que reducir sus precios, o bien que liquidar sus negocios.

El agotamiento de los recursos naturales, en especial de los combustibles fósiles, también ha surtido un efecto inflacionista. Sin embargo, los incrementos de productividad asociados a la automatización y a otros avances tecnológicos eran más que suficientes para compensar el creciente coste de los combustibles si estos avances tecnológicos no se hubieran visto desbordados por las chapuzas, las ineficiencias y el despilfarro burocráticos. Incluso se podría decir que de no haber sido por la estructura oligopólica de las compañías petroleras, se habrían desarrollado fuentes alternativas y más baratas de energía mucho antes de que el agotamiento de las reservas nacionales de petróleo hubiera alcanzado dimensiones críticas.

Ahora tenemos una idea de por qué la inflación, los artículos de ínfima calidad y los perjuicios catastróficos por malos servicios eran inseparables del cambio a una economía predominantemente orientada hacia los servicios y la información. El siguiente paso es mostrar que estos mismos desarrollos establecieron las condiciones que determinaron la salida de las mujeres del hogar y su entrada en el mercado de trabajo. Creo que sucedió así:

Las mujeres casadas necesitaban encontrar empleo porque, a partir de 1960, el sueldo neto de los varones proveedores no aumentaba con la suficiente rapidez como para alimentar, vestir, alojar, transportar y educar a los niños del *baby boom*. Aunque oficialmente la tasa de inflación fue insignificante hasta 1965, la era de la obsolescencia programada y de los malos servicios ya se había iniciado antes de esa fecha.

Pero hay que explicar no sólo por qué las mujeres buscaban empleo, sino por qué los empleadores solicitaban mujeres. Este hecho obedecía a que se trataba de puestos de trabajo no sindicados y mal pagados en el sector del proceso de personas e información. Las mujeres no sólo sabían leer y escribir y poseían los requisitos educativos necesarios para desempeñar empleos de oficinistas, dependientas, enseñantes, enfermeras y otros servicios de «cuello blanco» y «cuello rosa», sino que inicialmente estaban dispuestas a aceptar un trabajo temporal y a tiempo parcial, así como un sueldo inferior al que solicitaría un varón proveedor que reuniese las mismas condiciones.

Mientras se produjo este cambio, nadie se dio cuenta de que actuaría como punto de articulación entre las grandes transformaciones que se producían en las esferas política y económica y las transformaciones, no menos profundas, que estaban a punto de producirse en el terreno familiar y sexual. Cuando los precios se dispararon y se agravaron los problemas de calidad, las mujeres se vieron atrapadas en la fuerza de trabajo asalariada. Todo el imperativo marital y procreador que rodea al gobierno de la casa y la maternidad entró en conflicto con las exigencias

físicas y psicológicas impuestas a las mujeres en su doble papel de criar hijos y ganar un salario. Conforme a la «mística femenina», se suponía que las mujeres debían aceptar una posición subordinada tanto en el hogar como en sus empleos. Esto tuvo algún sentido mientras el varón podía traer el pan a casa; pero cuando el coste de criar hijos se disparó, el segundo sueldo de la esposa-madre se volvió esencial para las parejas con aspiraciones de clase media. El barniz sentimental –la «mística»– que encubre la explotación inherente a los tradicionales roles sexuales empezó a agrietarse. Todo el edificio del imperativo marital y procreador, con sus dobles patrones victorianos y su mojigatería patriarcal, se empezó a desmontar. Se vinieron abajo las tasas de natalidad y de primeras nupcias. Aumentaron las de divorcio, las uniones consensuales, los matrimonios aplazados, las familias sin hijos o con uno solo, y surgió toda una nueva conciencia sexual, libertina y antiprocreadora.

Con una importante mayoría de hombres y mujeres jóvenes convencidos de que el sexo está destinado ante todo al placer y no a la procreación, era de esperar que aumentase la tolerancia y la experimentación con la pornografía, las relaciones no heterosexuales y no genitales. No es ningún misterio, entonces, que los homosexuales, con sus relaciones no procreadoras centradas en el sexo para el placer, se envalentonaran hasta «salir del armario».

Por supuesto, aún quedan poderosos defensores de las viejas pautas maritales y procreadoras. Pero a pesar de que las fuerzas antiabortistas y antihomosexuales siguen luchando contra sus adversarios, sus propios estilos de vida reflejan un cambio subyacente hacia pautas sexuales

más liberales. Los tele-evangelistas (a diferencia de los antiguos fundamentalistas), por ejemplo, sostienen que el sexo para el placer es un sacramento y que es un deber de la esposa cristiana resultar atractiva, maquillarse, llevar ropa interior sexy. También es notable la forma en que se ha separado la cuestión del aborto de la anticoncepción. En un momento en que no se distingue la tasa de natalidad de los entusiastas católicos del derecho a la vida de la de los proabortistas, resulta difícil afirmar que el movimiento pro derecho a la vida en los Estados Unidos es esencialmente pronatalista. Una legislación antiabortista sólo reduciría la tasa de abortos entre los pobres, en gran parte mujeres negras que perciben ayudas sociales; se podría, pues, concluir que el objetivo real del movimiento pro derecho a la vida es el derecho de los negros de los barrios pobres a disfrutar del sexo a expensas del Gobierno.

Hay otros aspectos de la crisis cultural de Norteamérica en los que el cambio en el estatus de las mujeres ha desempeñado un papel crucial. Algunos de éstos, en especial las relaciones raciales, la delincuencia y la degradación de los barrios pobres del centro de la ciudad, a primera vista no parecen estar relacionados con este hecho. Sin embargo, ignorar las conexiones es esconder la cabeza debajo del ala. Desde luego, las mujeres no son responsables del hecho de que aumentaran los puestos de trabajo en el sector del proceso de personas e información mientras disminuían en el campo de la producción industrial. Como tampoco lo son de la inflación que las empujó al mercado de trabajo. Pero no se puede ignorar el efecto devastador que este cambio supuso para la comunidad negra de los barrios céntricos pobres. Los

varones negros no han podido encontrar empleo ni en los mercados de trabajo cada vez más exiguos del sector de la agricultura, la minería y la manufactura, ni en los campos del proceso de personas e información, en los que las mujeres blancas, al saber leer y escribir y tener una mejor preparación, han gozado de una clara ventaja competitiva sobre ellos. Por muchas penalidades que deban sufrir las mujeres blancas que trabajan, la situación del varón negro sin empleo es infinitamente peor.

Hasta ahora el mayor peso del desempleo estructural provocado por la automatización ha recaído sobre los varones de los barrios pobres. Los blancos han mostrado poco interés en saber por qué ha sucedido esto y aún menos simpatía ante la situación. En vez de pagar lo que cuesta un sistema racional y operante de beneficencia y programas sociales, la mayoría blanca ha sancionado el desarrollo de un sistema insensato que recompensa con subsidios a las madres de hijos «sin padre», mientras que a los padres de estos niños no se les facilita ningún tipo de prestación social ni de empleo, por lo que recurren a la delincuencia como una profesión alternativa. Repitámoslo, mi planteamiento no es que las mujeres blancas sean la causa del desempleo estructural de los varones negros, sino que la retórica de la liberación de la mujer ha contribuido a oscurecer la interrelación de los problemas de Norteamérica y la inutilidad de tratar de resolverlos por separado al insistir en los beneficios a corto plazo de un grupo de interés definido, no importa cuán justa sea su causa.

Por último, ¿cuál es la explicación de la oleada de interés por el chamanismo, el exorcismo, la brujería, los se-

res extraterrestres y los cultos e iglesias expansionistas? No cabe la menor duda de que la nueva conciencia religiosa refleja el desconcierto y la inseguridad que provoca un rápido cambio cultural. Pero ¿cómo interpretaremos el contenido específico de este «despertar»? ¿Acaso indica esto que Norteamérica ha abandonado la búsqueda del dominio terrenal, que el consumismo y el materialismo están en retirada, que triunfa lo espiritual sobre las necesidades prácticas? ¿O estamos presenciando un último y desesperado intento por alcanzar un dominio terrenal y un bienestar material a través de medios mágicos y sobrenaturales? Me parece que la segunda hipótesis se acerca más a la realidad. Si se estudian las verdaderas implicaciones terrenales de los movimientos del potencial humano y del tele-evangelista, incluso de los cultos comunitarios, hay muy pocas pruebas de que exista un compromiso puro con la trascendencia espiritual. ¿Por qué es importante esta distinción? Porque, si se acepta la primera hipótesis, vemos una Norteamérica que huye de sus problemas materiales buscando en una espiritualidad inocua la unión mística con Dios; mientras que, de ceñirse a la segunda, lo que se aprecia es una Norteamérica peligrosamente frustrada que se está tornando cada vez más receptiva a las soluciones carismáticas, mesiánicas y fanáticas a sus problemas materiales.

Norteamérica sufre un trastorno profundo; pero no se debe suponer que la situación ya no puede empeorar mucho más aún. Nuestro nivel de vida –incluso con la debida consideración de los problemas de calidad– todavía figura entre los más altos del mundo. Y en comparación con la mayoría de las sociedades de nivel estatal

que han existido a lo largo de la historia, el grado de seguridad personal y libertad de que goza el ciudadano medio estadounidense, salvo en los barrios urbanos pobres, es extraordinario. ¿Podemos encontrar una forma de defender, mejorar y ampliar la base del bienestar material sin renunciar a las tan queridas libertades personales que son la espléndida herencia de Norteamérica?

Ya se advirtió al lector que no esperara encontrar un conjunto detallado de prescripciones para restablecer el sueño norteamericano. Al escribir este libro, he partido de la premisa de que nadie puede ofrecer una solución racional a un problema si no comprende su causa. Me parece que si actuamos sobre la base de fórmulas políticas estériles, impulsos irracionales o conocimientos poco sólidos, lo más probable es que empeoremos las cosas en vez de mejorarlas. La cuestión de a qué o a quién hay que echarle la culpa de que las cosas se hagan añicos, de la catástrofe de los servicios, de la estanflación, de la delincuencia y de todos los demás problemas es algo que preocupa a los norteamericanos de todas las convicciones políticas. Sin embargo, hasta ahora ha habido muy pocas discusiones públicas sobre las causas fundamentales de estos problemas. Es triste decirlo, pero al usar una jerga técnica y emprender estudios aislados que sólo interesan a los especialistas, las ciencias sociales han sido fuente de confusión, en vez de iluminación, para la gran mayoría de la gente.

Aunque insisto en que es importante alcanzar una comprensión objetiva y holística de la vida social estadounidense independiente de cualquier acción política y antes de emprenderla, el lector tiene derecho a saber qué con-

clusiones políticas saco de esta obra. Una implicación clara es que no es probable que los norteamericanos acepten reducciones en su nivel de vida en nombre de la salvación espiritual. Aunque tanto a los republicanos como a los demócratas les convendría que Norteamérica estuviera realmente a punto de renunciar al progreso material en favor de una vida de «sencillez voluntaria» o una austeridad basada en el renacimiento espiritual, no he hallado evidencia alguna que respalde este punto de vista. Por ello, hay pocas posibilidades de que las administraciones que no logren invertir la tendencia descendente del nivel de vida sobrevivan a las iras del electorado.

El interés actual por abandonar la búsqueda de una opulencia material general me recuerda al pesimismo que acompañó al nacimiento de la era industrial. Era tan fuerte este punto de vista que, a principios del siglo XIX, la economía llegó a ser conocida como la «ciencia lúgubre». Los economistas de la época sostenían que no había forma de resolver el problema de la pobreza. Inspirándose en la obra de Thomas Malthus, predecían con pesimismo que si aumentaban los salarios aumentaría la población, con lo que entraría más gente en el mercado de trabajo y los salarios retrocederían a niveles de pobreza. Hoy día, ha surgido una nueva raza de científicos lúgubres. Estos nuevos profetas del pesimismo ya no afirman que la pobreza es inevitable. No obstante, insisten en que el sueño norteamericano de prosperidad universal nunca se hará realidad. Pero no debemos rendirnos sin resistencia a esta visión del futuro.

La nueva ciencia lúgubre nació a finales de los años sesenta en medio de las terribles advertencias de los ecolo-

gistas sobre los «límites al crecimiento», la muerte térmica por la quema de combustibles fósiles y el agotamiento de los recursos no renovables. Estas advertencias han inspirado una crítica filosófica y teológica de gran alcance a toda la concepción del progreso material. Según el crítico social Jeremy Rifkin, por ejemplo, no existe ninguna base científica para la creencia en el progreso puesto que la ley de la evolución se ve refutada por la de la entropía. La ley de la entropía enuncia que la energía fluye de los niveles superiores a los inferiores y, por ende, garantiza el agotamiento final del universo. Rifkin sostiene que el reconocimiento de la entropía como suprema ley física exige que los norteamericanos abandonen su sueño de opulencia material basado en el dominio de la naturaleza y se dediquen, en cambio, a conservar la naturaleza y a deshacerse de sus posesiones. ¿Tiene problemas con su coche? La ética de la entropía ofrece una sencilla solución: «Si no se tiene coche», escribe Rifkin, «no hay que preocuparse de los neumáticos radiales cromados, de hacer colas en las gasolineras, ni tampoco de los atascos y los ladrones».

Encontraría más aceptable la nueva ciencia lúgubre si se pudiera demostrar que los cambios en la cultura estadounidense que se han estudiado en los capítulos anteriores tienen su causa en los límites ecológicos al crecimiento. Ahora bien, ¿qué pruebas hay de que los agotamientos expliquen una parte significativa de la inflación, el desempleo, el terror en las calles y la profusión de artículos de ínfima calidad y servicios catastróficos en la Norteamérica actual? Todos estos problemas ya habían alcanzado niveles intolerables en 1970, justo en el punto culmi-

nante de la era del suministro de energía más barato que el mundo haya conocido. Además, el agotamiento de las reservas nacionales de petróleo de los Estados Unidos no fue un desastre natural. Fue fruto de decisiones humanas, fue previsto y predicho (si no premeditado) y totalmente evitable si se hubieran desarrollado fuentes de energía durante el periodo en que los Estados Unidos pasaron a depender insensatamente de la importación de crudo de una de las regiones más remotas y políticamente inestables del mundo.

La falacia fundamental de la nueva ciencia lúgubre es que interpreta la crisis actual a la luz de una crisis futura. Tal vez el agotamiento de los recursos naturales nos arrastrará efectivamente a una muerte entrópica. Pero ¿por qué imponer una posibilidad mórbida y lejana a un presente todavía pletórico de vida y esperanza? George Gilder, creyente inquebrantable en la capacidad del capitalismo sin restricciones para resolver los problemas de Norteamérica, sugiere que la chifladura actual por la idea de la entropía como sustituta de la del progreso puede ser más sintomática de un estrés psicológico que ecológico:

> En un tiempo en que se están multiplicando por doquier nuevas tecnologías de importancia radical, los expertos de vanguardia imaginan que estamos entrando en un climaterio tecnológico, en un periodo de rendimientos científicos decrecientes. No conviene analizar estos puntos de vista en las universidades (donde prevalecen a menudo), sino en el diván.

Aunque estoy sustancialmente de acuerdo con los argumentos que esgrime Gilder contra los pesimistas del crecimiento cero, no puedo aceptar su opinión, muy típica del republicanismo de derechas, de que los problemas de Norteamérica se resolverán por las buenas dando a las empresas norteamericanas carta blanca para que se desenvuelvan como quieran. ¿Es realista esperar que la desregulación del sector privado curará las enfermedades de la hiperindustrialización? ¿Qué impedirá que los conglomerados, abandonados a sus propios recursos, no se vuelvan todavía más oligopólicos y burocráticos? ¿Qué les impedirá producir más artículos de ínfima calidad y servicios catastróficos, más desempleo y pobreza crónicos, más familias rotas y pánico en las calles?

Los que creen en el capitalismo sin restricciones afirman preocuparse por mejorar el bienestar de los pobres; pero rápidamente se pone de manifiesto que están mucho más preocupados por proteger el bienestar de los ricos. Mientras que los nuevos científicos lúgubres quieren resolver el problema de la pobreza aboliendo los deseos materiales de todo el mundo, los capitalistas puros desean hacerlo convenciendo a los pobres de que nadie más que ellos tiene la culpa de su situación. En su libro *Wealth and Poverty,* que ha adquirido cierto estatus de sagrada escritura en los círculos del capitalismo sin trabas, Gilder escribe: «El primer principio es que, para progresar, los pobres no sólo deben trabajar, sino que deben hacerlo con más diligencia que las clases que están por encima de ellos». El buscavidas capitalista sin sentimientos y el que se reblandece el seso pirrándose por la entropía coinciden aquí en un terreno común, al

proponer ambos cambiar la sociedad por el sistema de ofrecer a la gente no más sino menos para ayudar a resolver la crisis cultural de Norteamérica. Lo que Gilder no reconoce es que difícilmente se puede esperar que quienes son incapaces de encontrar empleo sean más laboriosos que las «clases por encima de ellos», salvo que pretenda exhortarlos a que se esfuercen más en los atracos y otras desagradables alternativas a los programas sociales.

En otras palabras, no es probable que la ética de un capitalismo sin restricciones brinde una solución más satisfactoria a la crisis actual que la ética de la entropía. A la luz de la aportación que los oligopolios y la burocracia privados han efectuado al malestar de Norteamérica, ¿qué sentido tiene atacar sólo a los oligopolios y la burocracia oficiales? Para restablecer la calidad de los bienes y servicios debemos invertir la tendencia hacia la concentración económica y la insensata división del trabajo tanto en la esfera pública como en la privada. Si levantamos todas las restricciones que pesan sobre los conglomerados, simplemente conseguiremos que incrementen su producción de artículos de ínfima calidad y malos servicios, y que continúen inflando los precios para encubrir sus ineficacias. Además, ni siquiera existe la remota posibilidad de que, al otorgar a los conglomerados una mayor libertad, creen el suficiente número de empleos en el sector privado como para romper el ciclo de desempleo-delincuencia-programas sociales en los guetos urbanos. De hecho, hay una probabilidad muy elevada de que la demanda de trabajo en el sector privado no resulte suficiente para evitar un continuo incremento en el paro «normal». El inmenso esfuerzo que se está emprendiendo hoy día para

concluir la automatización de la producción industrial robotizando las cadenas de montaje, conjuntamente con el desplegado para sustituir a los empleados, mecanógrafas, recepcionistas y vendedores por ordenadores basados en la tecnología del microchip, prácticamente garantiza el crecimiento del paro en el futuro.

Es verdad que durante los años cincuenta también se hicieron terribles predicciones sobre el efecto de los dispositivos de ahorro de mano de obra y, sin embargo, la economía logró hallar empleo para 35 millones de nuevos trabajadores. Pero como ahora comprobamos, casi todos estos nuevos empleos pertenecían al sector del proceso de personas e información, que ha escapado temporalmente a la principal corriente del progreso tecnológico. Examinando retrospectivamente los últimos doscientos años, podemos ver que la secuencia del desarrollo industrial ha avanzado inexorablemente de la agricultura a la manufactura y la minería; y de éstas al proceso de personas e información. Cuando aumentó la productividad en la agricultura, descendió el empleo agrícola y el excedente de mano de obra se vio desviado hacia la producción minera e industrial; y cuando aumentó la productividad de estos sectores, el excedente se integró en la producción de información y servicios. ¿Qué pasará ahora?

Siendo como es la mecanización de los trabajos del sector de la información y los servicios mediante microordenadores la industria de más rápido crecimiento en los Estados Unidos, ¿quién puede dudar de que el mismo proceso está a punto de repetirse en el campo de los servicios y la información? Pero con una diferencia:

no hay ninguna área concebible de empleo rentable cuya expansión pueda compensar los incrementos en la productividad, por modestos que sean, del sector de los servicios y la información, que cuenta ya con sesenta millones de trabajadores.

Por lo tanto, Norteamérica tendrá que resolver en breve la contradicción entre ahorrar mano de obra y crear puestos de trabajo, entre aumentar la productividad de los trabajadores y despedirlos. Debido a esta contradicción estructural, una política de reducir los impuestos, disminuir la burocracia gubernamental, suprimir los programas sociales y eliminar la regulación del sector privado no puede mantenerse por mucho tiempo. La aplicación de esta política tal vez impida una inflación galopante, pero arrojará a millones de oficinistas de clase media, en especial mujeres, a las filas del paro, con la consiguiente erosión de los niveles de consumo de una parte importante del pueblo norteamericano.

Dado que los dos grandes partidos son conscientes del peligro que representa, por una parte, una inflación galopante y, por otra, un nivel de paro como el de la Gran Depresión, ambos se inclinarán por estrategias intermedias. Ninguno querrá admitir que no dispone de un plan para restablecer el sueño norteamericano de prosperidad en un entorno de libertad y justicia para todos. Saliendo del paso de elección en elección, cada uno se dedicará a apaciguar las demandas de los grupos de interés más estridentes y de electorados polarizados alrededor de un solo tema, con la esperanza de que el resto de la población no se percate de que el país se está hundiendo en un pozo de profundidad desconocida.

¿Cuánto durará este periodo de progresiva estanflación y subversión encubierta del sueño norteamericano? La respuesta depende de cuánto tiempo puede continuar el peso de la austeridad oprimiendo a los barrios pobres y de cuánta fuerza está dispuesta a utilizar la clase media blanca para reprimir los disturbios y la delincuencia en los mismos. Mucho depende también del curso de la carrera de armamentos y de la capacidad de los partidos para posponer el día en que tengan que ajustar cuentas con el electorado haciendo una cuestión de deber patriótico la austeridad para la mayoría y el socialismo para los ricos.

Puesto que la política de enredos, contemporización y tergiversación no impedirá un nuevo aumento del paro estructural ni pondrá fin a la inflación, los movimientos sensibles a las soluciones concretas e inmediatas están destinados a cobrar fuerza. Los controles de salarios y precios, las subvenciones federales a sociedades anónimas que corren peligro y los programas masivos para crear puestos de trabajo pueden resultar irresistibles con el siguiente vaivén del péndulo político. Sólo hay que proyectar las tendencias mundiales hacia estados industriales burocratizados y centralizados para percatarse de que otras soluciones son mucho menos probables.

Pero ¿a qué se parecería este superestado norteamericano? En el supuesto del «mejor de los casos», prevalecería la gran herencia democrática de Norteamérica y no se destruirían necesariamente las libertades civiles. Tal vez el peso de la austeridad se distribuiría de forma más igualitaria, se reconstruirían el sistema de transportes públicos y el centro de las ciudades mediante programas sociales y obras federales de proporciones gigantescas, y es posi-

ble que disminuyeran los delitos violentos en las calles. Pero ¿no brindan acaso el bloque soviético y los estados benefactores occidentales suficientes elementos de juicio de que los problemas derivados de la burocracia y los oligopolios no harían sino empeorar? Si una Norteamérica que sólo está burocratizada y oligopolizada a medias es ya una cornucopia de artículos de ínfima calidad, servicios catastróficos y alienación embotadora del espíritu, ¿qué razones tenemos para creer que esta situación vaya a mejorar cuando el país esté totalmente burocratizado y oligopolizado? Ninguna que yo sepa.

Además, el supuesto de que las instituciones democráticas y las libertades civiles pueden florecer bajo un supergobierno tal vez sea insostenible. Si el movimiento encaminado a crear una economía totalmente burocratizada y oligopolizada se produce en una atmósfera de disturbios urbanos, graves tensiones internacionales y escalada militar, el panorama puede tornarse aún más sombrío. Como en la mórbida visión de *1984,* de George Orwell, hay una posibilidad significativa de que esa especie política amenazada que llamamos democracia occidental se extinga víctima de una reacción totalitaria (desde la derecha a la izquierda, que para entonces serían bien difíciles de distinguir).

Y por último, para situarnos en el peor de los casos, ¿podemos descartar la posibilidad de una cruzada nuclear suicida, de una «noche blanca» acaudillada por *ayatollahs* cristianos renacidos totalmente decididos a reafirmar la hegemonía militar y económica mundial de los Estados Unidos? El equilibrio nuclear depende completamente del supuesto de que ninguno de los dos blo-

ques desea ver aniquilado el mundo. Aunque la mayoría de los cristianos renacidos acepta esta alianza con el futuro, ¿podemos acaso ignorar el hecho de que la idea de un apocalipsis mesiánico-militar se encuentra en la base misma de la tradición judeocristiana?

¿Debemos entonces renunciar al sueño norteamericano? ¿No hay forma alguna de evitar las desventajas que, según sabemos, conllevan la burocracia y el oligopolio? Sí, la hay. Consiste en invertir la tendencia centralizadora de la industrialización. La solución a la crisis cultural de Norteamérica podría adoptar la forma de estimular el desarrollo de empresas privadas a pequeña escala, formadas por equipos de trabajo laboriosos, eficientes y con participación en los beneficios, que produzcan los excedentes suficientes para pagar unos servicios comunitarios y educativos de primer orden, así como una asistencia compasiva a los enfermos y ancianos. Pero ¿es ésta una proposición realista si se tiene en cuenta el hecho de que ninguna sociedad industrial ha logrado todavía invertir la tendencia centralizadora? Mi propia opinión personal sobre esta cuestión es que el conocimiento de los rasgos no deseados y detestables de la centralización nos obliga a considerar racionalmente la alternativa de una descentralización radical.

En primer lugar, es contraproducente considerar el futuro de Norteamérica como algo pretederminado por las experiencias de otras naciones. La herencia de la iniciativa privada, de los conocimientos pragmáticos, de la habilidad mecánica y de la democracia municipal de base es probablemente más fuerte y profunda en Estados Unidos que en cualquier otro lugar.

Además, aunque la descentralización va a contrapelo de la historia moderna, no tiene por qué ir necesariamente a contrapelo de la naturaleza humana. Hasta hace poco, la descentralización se presentaba como una forma de austeridad voluntaria, evocando imágenes de bombas de agua de manivela en corrales fangosos y habitaciones mal iluminadas con velas. Pero el avance de la tecnología de la energía solar y otras formas descentralizadas de producción energética se está aproximando rápidamente al punto en que las pequeñas comunidades puedan ser capaces de obtener unos ingresos monetarios per cápita relativamente altos de una variedad de empresas rentables, además de gozar de las ventajas de un aire y agua limpios, y de una seguridad personal y unas relaciones interpersonales verdaderamente humanas. La esperanza estriba en que la descentralización no se difunda como un culto de la pobreza ni como un evangelio ultraterreno de riqueza, sino como un medio práctico y terrenal tanto de conseguir productos y servicios de calidad superior como de elevar los niveles de consumo, en lugar de reducirlos, mediante la eliminación de la burocracia y el oligopolio y la liberalización de la iniciativa individual.

Todo esto exigirá tiempo. No concibo ninguna manera de crear una sociedad descentralizada por medio de una revolución encaminada a desmembrar los oligopolios, públicos y privados, de Norteamérica. Las organizaciones existentes están demasiado bien atrincheradas y son demasiado poderosas como para disolverlas a todas de una vez. Antes bien, la descentralización se producirá, si es que se produce, como consecuencia de una serie de decisiones estratégicas que inclinen lentamente la balan-

za en contra de la esclavitud de la hiperindustrialización. Por ejemplo, es muy poco lo que se puede progresar hacia la descentralización si no se reduce escalonadamente el complejo militar-industrial de Norteamérica, y muy poco se puede avanzar en esta dirección si no se encuentra alguna forma de aliviar las tensiones internacionales y detener la carrera de armamentos. También depende mucho de que se estimule el desarrollo de una producción apropiada de energía solar y otras formas de energía descentralizada, y de una maquinaria con el rendimiento energético apropiado para su uso en pequeñas plantas industriales y en el hogar. Análoga importancia tendrá la imposición de barreras legales contra la adquisición de las nuevas tecnologías energéticas e industriales descentralizadas por parte de los conglomerados multinacionales, y la aprobación de una legislación favorable a las pequeñas empresas y a las cooperativas de base comunitaria. Así pues, puede que esté muy lejos la creación de una sociedad descentralizada e igualitaria que sea opulenta, pero las decisiones que abren y cierran las puertas para unas perspectivas de futuro radicalmente diferentes tendrán que tomarse en los meses y años inmediatamente venideros.

Dado el enorme poder y la formidable inercia de los oligopolios y burocracias hiperindustriales, sólo existe una pequeña posibilidad de alcanzar un futuro acorde con la visión de libertad y opulencia en que han sido educadas las precedentes generaciones de norteamericanos. No obstante, esta posibilidad es suficiente para alimentar una esperanza racional de invertir las tendencias que han llevado al actual malestar de Norteamérica. La

voluntad de resistir y luchar por algo mejor es un importante componente en la lucha contra los oligopolios y la burocracia. Por supuesto, desear algo con la fuerza suficiente para pelear por ello no garantiza el éxito, pero altera las posibilidades. La renovación del sueño norteamericano puede ser improbable, pero a la postre sólo se hará completamente imposible cuando el último soñador deje de intentar hacerlo realidad.

Referencias

Las siguientes entradas suministran las referencias para los puntos de vista, hechos y citas específicos que se recogen en el libro. Incluidas en el capítulo correspondiente, se indican en negrita, en primer lugar la página y después la línea donde aparecen; a continuación el nombre del autor, la fecha de publicación y las páginas de que se trate. Para las referencias bibliográficas completas, consúltese la Bibliografía.

1. Introducción

45, 24: Feyerabend, 1970
46, 6: Silverman, 1975: p. 75
46, 17: Diamond, 1972: p. 413
46, 31: Dabney, 198: p. 50
47, 19: *Ibid.*

2. ¿Por qué nada funciona?

51, 8: *The Wall Street Journal,* 16 de dic., 1980
51, 21: *Daily News* de Nueva York, 2 de mayo, 1980

52, 18: *Quality Progress,* abril, 1979: p. 11
52, 21: *U. S News & World Report,* 6 de sept., 1976
52, 26: Andreasen y Bert, 1977: p. 94
53, 5: *Times* de Nueva York, 19 de sept., 1979
54, 9: *The Wall Street Journal Index,* 1979: pp. 724-725
56, 11: *The Wall Street Journal,* 6 de enero, 1981
62, 27: Galbraith, 1978: p. 2
63, 6: *Times* de Nueva York, 28 de sept., 1980
63, 17: *Business Week,* 30 de junio, 1980
65, 5: Barnet y Müller, 1974: p. 322 ss.
65, 5: Papanek y Hennessy, 1977: p. 53
66, 9: Juran, 1978: p. 11
66, 17: *Op. cit.*, p. 16
67, 15: Juran, 1974
69, 17: Benstock, 1980: p. 29
69, 29: *The Wall Street Journal, 5* de enero, 1981
71, 26: Wright, 1979: pp. 217-18
73, 8: *Business Week,* 30 de junio, 1980: p. 78
73, 24: *Op. cit.,* p. 81
74, 14: Barnet y Müller, 1974: p. 354
75, 29: *Op. cit.,* pp. 349-50
76, 7: Vogel, 1979
76, 14: Cohen, 1972: p. 55
79, 6: Juran, 1978: p. 14
80, 13: Carter y Dilatush, 1976: p. 79

3. ¿Por qué no atienden los empleados?

82, 13: *Times* de Nueva York, 14 de julio, 1980
83, 7: *U. S. News & World Report,* 9 de julio, 1978
83, 13: Anécdota personal
83, 20: Columna de Anthony Lewis, *Times* de Nueva York, 28 de mayo, 1979
84, 1 y 8: Anécdotas personales
84, 15: Gracias a Martha Fried
85, 16: Bell, 1973: pp. 130-31
85, 19: Porat, 1980
87, 12: Gracias a Augustus Lembo y Annete Zaner
90, 5: Stanback, 1979: p. 45
90, 20: Job, 1980: p. 40 ss.

91, 21: Howe, 1977: p. 17
92, 8: Bell, 1973: p. 133
93, 23: Braverman, 1974: p. 314
94, 5: Job, 1980: p. 41
95, 31: Braverman, 1974: p. 4
97, 25: Lasko, 1980: p. 134 ss.
97, 31: *Times* de Nueva York, 19 de sept., 1979
99, 9: Nussbaum, 1980: p. 3
99, 25: *Ibid*
100, 22: *Op. cit.,* pp. 9-12
101, 10: *Op. cit.,* pp. 21
102, 23: Braverman, 1974: p. 340
103, 5: Toffler, 1980: p. 189
104, 31: Consumer Affairs Division. N. J.
107, 8: Sterling, 1979
108, 6: *Op. cit,* p. 288
108, 11: Singer, 1979: p. 161

4. ¿Por qué menguó el dólar?

113, 9: Heilbroner y Thurow, 1981: p. 3
114, 14: Lekachman, 1980: pp. 16-17
114, 27: Gordon, 1974: p. 48 ss.
117, 6: *U. S. Statistical Abstratt,* 1980: p. 283
117, 12: Thurow, 1980
118 24: Okun, 1980: p. 3
119, 28: Ringer, 1979: p. 128; Porat, 1976: p. 228
121, 16: Bacon y Eltis, 1978
122, 5: *The Wall Street Journal,* 28 de oct., 1980
123, 26: Thurow, 1980: p. 7
123, 31: *Ibid*
124, 22: Bacon y Eltis, 1978: p. 214
126, 1: Melman, 1974
129, 24: Harrington, 1980: p. 60
129, 29: *Ibid.*
130, 21: Magdoff y Sweezy, 1977: p. 102
130, 25: Barnet y Müller, 1974: p. 271
133, 5: Harrington, 1980: p. 132
134, 1: Lipsky, 1980: p. 172

5. ¿Por qué han abandonado el hogar las mujeres?

136, 8: *Times* de Nueva York, septiembre, 1969
137, 12: Degler, 1980: p. 436
137, 24: Evans, 1979: pp. 211-13
139, 19: Cudlipp, 1971: p. 15
140, 21: Montagu, citado en Degler, 1980: p. 440
140, 27: *Op. cit.,* p. 422
140, 31: Hacker, 1961
142, 14: U. S. Bureau of the Census, 1974: p. 49
144, 28: Seward, 1979
147, 8: UNESCO, 1973: p. 69
147, 31: Smith-Rosenberg, 1978: p. 238
148, 25: Drummond, 1953
148, 25: Ploscowe, 1951
150, 5: Minge-Kalman, 1978
151, 21: Degler, 1980: p. 396
152, 5: Epstein, 1970
152, 16: Brownlee, 1979
152, 23: Raphael, 1979
152, 31: Westoff, 1978
153, 17: Kolko, 1979
153, 20: Smith, 1979
154, 2: Ryscavage, 1979
154, 31: Butz y Ward, 1979
154, 31: Blake y Gupta, 1975
155, 23: Margolis, 1977: p. 28
156, 3: Joint Economic Committee, 1980
156, 3: Slater 1979: p. 20
157, 6: Degler, 1980: p. 419
157, 14: Margolis, 1977: p. 26
162, 18: Pifer, 1988: p. 4
162, 26: Minge, 1981
162, 26: Espenshade, 1977
162, 26: Turchi, 1975
163, 3: *The Wall Street Journal,* 2 de feb., 1976
164, 25: Bernard, 1980
165, 3: *Monthly Labor Review,* abril, 1979: p. 52
165, 3: Degler, 1980: p. 454
165, 18: Harrington, 1980: p. 85

165, 30: *National Bureau of Economic Research Reporter,* otoño, 1979: p. 2
166, 3: Wattenberg y Reinhardt, 1979: p. 460.

6. ¿Por qué salieron del armario los homosexuales?

169, 21: Wittman, 1977: p. 344
171, 24: Lee, 1979: pp. 179-80
172, 22: Adam, 1979: p. 1
172, 31: Wittman, 1977: p. 330
173, 3: Altman, 1973: p. 186
175, 4: Ford y Beach, 1970: p. 263
175, 17: Dover, 1978: p. 103
175, 21: Ungaretti, 1978
176, 13: Bentham, 1978: p. 392
178, 15: Evans-Pritchard, 1970: pp. 1429-1430
178, 28: Kelly, 1976
181, 20: Werner, 1979
184, 29: Smith-Rosenberg, 1978: p. 235
185, 1: Bullough, 1976: p. 121
187, 4: Levine, 1979
189, 6: Elsthain 1979: p. 498
189, 26: Wolf, 1979: pp. 145-48
190, 18: Hite, 1978: p. 78
191, 5: *Times* de Nueva York, 9 de mayo 1979
191, 10: Rollins, 1972
192, 30: Friedan, 1979: pp. 92-94

7. ¿Por qué hay pánico en las calles?

194, 11: U. S. National Criminal Justice Information and Statistics Service, 1978
195-196: Griffith, 1978
197, 27: Ross y Benson, 1979: pp. 77-78
198, 12: Skogan, 1979: p. 377
200, 18: *Times* de Nueva York, 12 de abril, 1981
201, 3: Doleschal y Newton, 1979
203, 3: U. S. National Criminal Justice Information and Statistics Service, 1976: p. 11
203, 19: Hindelang, 1978: p. 100

204, 7: Mulvihill, Tumin y Curtis, 1969
204, 31: Hindelang, 1978: p. 100
205, 13: Ross y Benson, 1979: p. 78
206, 18: *Times* de Nueva York, 28 de sept., 1980
207, 1: Brown, 1978: pp. 88-89
207, 2: Conyers, 1978: p. 678
208, 13: Conyers, 1979: p. 140
208-209: Lejoune, 1977: pp. 131, 144
210, 1: Brenner, 1978: pp. 30-31
212, 2: Reiman, 1979: p. 140
212, 5: Rose, 1979: p. 7
212, 7: Williams, 1979: p. 242
212, 9: *Times* de Nueva York («News of the Week in Review»), 30 de dic., 1979
212, 27: Liebow, 1967: pp. 50-52
214, 12: Hill, 1980: p. 47
215, 13: Gutman, 1976
216, 12: Spindler, 1979: p. 87
216, 15: Trader, 1979: p. 549.
216, 27: Salamon, 1979: p. 87
219, 8: Stack, 1974
221, 9: Sharff, 1980
222, 27: Rein y Rainwater, 1976
225, 13: Hill, 1979: p. 32
226, 17: Goldfarb, 1980
227, 5: Hill, 1979: p. 7

8. ¿Por qué nos invaden los cultos?

231, 23: Roszak, 1975: p. 30
232, 20: Bromley y Shupe, 1979: p. 92
233, 22: Harris, 1974, 1978
233, 31: Pritchard, 1976: p. 299
234-235: Bellah, 1976: pp. 341, 338, 339
239, 10: Conway y Siegelman, 1978: p. 169
239, 21: Stone, 1976: pp. 100-101
239, 27: Wallis, 1977
241, 12: *Op. cit.,* p. 121
241, 19: *Op. cit.,* p. 238
241, 22: Malko, 1970: p. 84

242, 17: Wood, 1979: pp. 86-87
243, 18: Edwards, 1979: p. 158
243, 29: Underwood y Underwood, 1976: p. 76
244, 6: Welles, 1978: p. 255
245, 6: Kroeber, 1925: p. 40
245, 29: *The Wall Street Journal,* 23 de enero, 1979
248, 2: Rodseth, 1980: p. 16
249, 7: Nugent, 1979
251, 21: Wooden, 1981
252, 1: Feinsod, 1981
252, 7: Nugent, 1979: p. 215
256, 14: *Christianity Today,* 1980: pp. 24 (13), 54
257, 31: *Playboy,* oct., 1980: p. 159
258, 18: Singer, 1980
258, 29: Fairlee, 1980: p. 17
259, 5: *Time,* 1 de oct., 1979: p. 68
259, 25: *Newsweek,* 10 de sept., 1979: p. 79
261, 13: Dabney, 1980
262, 8 y 30: Rifkin, 1979: pp. 107-8
264, 2: *Op. cit.,* p. 45

9. ¿Por qué ha cambiado América?

280, 7: Elgin y Mitchell, 1977
280, 8: Rifkin, 1980: p. 208
282, 29: Gilder, 1981: p. 256
283, 29: *Op. cit.,* p. 68

Bibliografía

ADAM, Barry, «A Social History of Gay Politics», en Martin B. Levine, ed., *Gay Men: The Sociology of Male Homosexuality,* Nueva York, Harper/Colophon, 1979, pp. 285-300.

ALTMAN, Dennis, *Homosexual Oppression and Liberation,* Nueva York, Avon/Discus, 1973.

ANDREASEN, Alan y BERT, Arthur, «Consumers Complain – Does Business Respond?», *Harvard Business Review,* 55 (1977), pp. 93-100.

BACON, Robert y ELTIS, Walter, *Britain's Economic Problem: Too Few Producers,* Londres, Macmillan, 1978.

BANNE, Mary Jo, *Here to Stay: American Families in the Twentieth Century,* Nueva York, Basic Books, 1976.

BARNET, Richard J. y MÜLLER, Ronald E., *Global Reach,* Nueva York, Simon and Schuster, 1974.

BELL, Daniel, *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting,* Nueva York, Basic Books, 1973. [Trad. cast.: *El advenimiento de la sociedad postindustrial,* Madrid, Alianza Editorial, 1994 (1976).]

BELLAH, Robert, «New Religious Consciousness and the Crisis in Modernity», en Robert Bellah y Charles Glock, eds., *The New Religious Consciousness,* Berkeley, University of California Press, 1979, pp. 297-330.

BENTHAM, Jeremy, «Offenses Against One's Self: Pederasty», *Journal of Homosexuality,* 3 (1978), pp. 389-405.

BERNARD, Jessie, «The Family in the Future», Cursos por correspondencia, Extensión universitaria, Universidad de California, San Diego, 1980.

BINSTOCK, S. L., «Northrup DSD Spreads the Word About Reliability», *Quality Progress,* febrero 1980, pp. 28-30.

BLAKE, Judith y DAS GUPTA, P., «Reproductive Motivation Versus Contraceptive Technology: Is Recent American Experience an Exception?», *Population and Development Review,* 1 (1975), pp. 229-249.

BRAVERMAN, Harry, *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century,* Nueva York, Monthly Review Press, 1975.

BRENNER, Harvey, Testimonio: Audiencias ante el Subcomité sobre la Delincuencia. Cámara de Representantes. 95 Congreso. Serie N.° 47, Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, 1978, pp. 28-54.

BROMLEY, David y SHUPE, Anson, *Moonies in America: Cult, Church, and Crusade,* Beverly Hills, Sage, 1979.

BROW, Ronald, Testimonio: Audiencias ante el Subcomité sobre la Delincuencia. Cámara de Representantes. 95 Congreso. Serie N.° 47, Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, 1978.

BROWNLEE, W. Elliot, «Household Values. Women's Work. and Economic Growth 1800-1930», *Journal of Economic History,* 1979.

BULLOUGH, Vern, *Sex, Society and History,* Nueva York, Science History Publication, 1976.

BUTZ, William y WARD, Michael, «Baby Boom and Baby Bust: A New View», *American Demographics Magazine,* 1979.

CARTER, Rose y DILATUSH, Lois, «'Office Ladies'», en Joyce Lebra, Joy Paulson, y Elizabeth Powers, eds., *Women in Changing Japan,* Palo Alto, Stanford University Press, 1976, pp. 75-87.

COHEN, Stanley, «Discussion», en *Produt Quality, Performance and Cost,* Washington, D. C., National Academy of Engineering, 1972.

CONWAY, Flo y SIEGELMAN, Jim, *Snapping: America's Epidemic of Sudden Personality Change,* Filadelfia, Linppincott, 1978.

CONYERS, John, «Unemployment is Cruel and Unusual Punishment», en Audiencias ante el Subcomité sobre la Delincuencia. Cámara de Representantes. 95 Congreso. Serie N.° 47, Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, 1978 pp. 674- 679.
– «Criminology, Economies, and Public Policy», *Crime and Delincuency,* 25, (1979), pp. 137-144.
CUDLIPP, Edythe, *Understanding Women's liberation,* Nueva York, Paperback, Library, 1971.
DABNEY, Dick, «God's Own Network», *Harper's Magazine,* agosto 1980, pp. 33-52.
DEGLER, Carl, *At Odds: Women and the Family in America from the Revolution to the Present,* Nueva York, Cambridge University Press, 1980.
DIAMOND, Stanley, «Anthropology in Question», en Dell Hymes, ed., *Reinsenting Anthropology,* Nueva York, Random House, 1972, pp. 401-429.
DOLESCHAL, Eugene, «Sources of Basic Criminal Justice Statistics: A Brief Annotated Guide with Commentaries», en *Criminal Justice Abstrats,* marzo 1979, pp. 122-147.
– y NEWTON Anne, «International Rates of Imprisonment», The National Council on Crime and Delinquency Information Center, Hackensack, N. J., 1979.
DOVER, K. J., *Greek Homosexuality,* Cambridge, Harvard University Press, 1978.
DRUMMOND, Isabel, *The Sex Paradox,* Nueva York, G. P. Putnam, 1953.
EDWARDS, Christopher, *Crazy For God,* Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1979.
ELGIN, Duane y MITCHELL, Arnold, «Voluntary Simplicity, Life-Style of the Future?» *The Futurist,* XI (1977), 200 ss.
ELSHTAIN, Jean, «Feminists Against the Family», *The Nation,* 17 de noviembre, 1979, 481 ss.
ENNIS, Philip, «Crime, Victims, and the Police», en *Modern Criminals,* New Brunswick, Transaction Books, pp. 89-117.
EPSTEIN, Cynthia, *Woman's Place,* Berkeley, University of California Press, 1970.
ESPENSHADE, Thomas, J., *The Cost of Children in Urban United States,* Westport, Greenwood Press, 1977.

EVANS, Joel, ed., *Consumerism in the United States: An Inter-Industry Analysis,* Nueva York, Praeger, 1980, pp. 11-46.
EVANS-PRITCHARD, E. E., «Sexual Inversion Among the Azande», *American Antropologist,* 72 (1970), pp. 1428-1443.
FAIRLEE, Henry, «Born Again Bland», *New Republic,* 2 y 9 de agosto, 1980, pp. 16-20.
Federal Bureau of Investigation, *Uniform Crime Report,* Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, 1980.
FEINSOD, Ethan, *Awake in a Nightmare,* Nueva York, Norton, 1981.
FEYERABEND, Paul, «Problems of Empiricism, Part II», en R. Colodny, ed., *Nature and Function of Scientific Theories,* Pittsburgh, University of Pittsburgh Press, 1970 pp. 275-353.
FISHMAN, Mark, «Crime Wave As Ideology», *Social Problems,* 25 (1978), pp. 531-543.
FORD, C. S. y BEACH, F. A., *Patterns of Sexual Behavior,* Nueva York, Harper and Row, 1970.
FRIEDAN, Betty, «Feminism Takes a New Turn», *The New York Times Magazine,* 18 de noviembre, 1979, pp. 40 ss.
GALBRAITH, John, K., *Almost Everyone's Guide to Economics,* Boston, Houghton Mifflin, 1978.
GLENN, Evelyn y FELDBERG, Roslyn, «Degraded and Deskilled: The Proletarianization of Clerical Work», en *Social Problems,* 25 (octubre) 1977, pp. 52-64.
GOLDFARB, Robert, *The New York Times,* pág. de «Op. Ed.», 14 de marzo, 1980.
GORDON, Robert, *Economic Instability and Growth, The American Record,* Nueva York, Harper and Row, 1974.
GRIFFITH, Liddon, *Mugging: You Can Protect Yourself,* Englewood Cliffs, N. J., Prentice -Hall, 1978.
GUTMAN, Herbert, *The Black Family in Slavery and Freedom,* Nueva York, Pantheon Books, 1976.
HACKER, Hellen, «A Funtional Approach to the Gainful Employment of Married Women», Tesis Doctoral, Columbia University, 1961.
HARRINGTON, Michael, *Decade of Decision,* Nueva York, Simon and Schuster, 1980.
HARRIS, Marvin, *Cows, Pigs, Wars and Witches: The Riddles of Culture,* Nueva York, Random House, 1974. [Trad. cast.: *Vacas, cerdos, guerras y brujas,* Madrid, Alianza Editorial, 1999 (1980)]

– *Cannibals and Kings. The Origins of Cultures,* Nueva York, Vintage, 1978. [Trad. cast.: *Caníbales y reyes,* Madrid, Alianza Editorial, 2011 (1987).]
HEILBRONER, Robert y THUROW, Lester, *Five Economic Challenges,* Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1981.
HILL, Robert, «The Economic Status of Black Families», en *The State of Black America,* National Urban League, 1979, pp. 25-40.
– «Black Families in the 1970's», en *The State of Black America,* National Urban League, 1980, pp. 29-58.
HINDELANG, Michael, «Race and Involvement in Common Law Personal Crimes», *American Sociological Review,* 43 (1978), pp. 93- 109.
HITE, Shere, *The Hite Report: A Nationwide Study of Female Sexuality,* Nueva York, Macmillan, 1976. [Trad. cast.: *El informe Hite,* Barcelona, Plaza Janés.]
HOWE, Louise Kapp, *Pink Collar Workers,* Nueva York, Avon, 1977.
JOB, Barbara Cottman, «Employment and Pay Trends in the Retail Trade Industry», *Monthly Labor Review,* marzo 1980, pp. 40-43.
Joint Economic Committee, *Report of the Joint Economic Committee,* Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1980.
JURAN, J. M., «Quality and Income», en J. M. Juran, In Gryna y R. S. Bingham Jr., eds., *Quality Control Handbook,* Nueva York: McCraw-Hill, 1974, 3.ª edición, 4.1-4.37, «Japanese and Western Quality: A Contrast», en *Quality Progress,* diciembre 1978, pp. 10-18.
KELLY, Raymond, «Witchcraft and Sexual Relations», en P. Brown y G. Buchbinder, eds., *Man and Woman in the New Guinea Highlands,* American Anthropological Association, Publicación especial, 8 (1976), pp.36-53.
KOLKO, Gabriel, «The Structure of the Working Class and the Working Wife», en I. L. Horowitz *et al.,* eds., *The American Working Class: Prospects for the 1980's,* New Brunswick, N. J., Transaction Books, 1979, pp. 95-113.
KROEBER, Alfred, *The Yurok, Handbook the of the Indians of California,* Bureau of American Ethnology, Bulletin 78, 1925.
LASKO, Keith, *The Great Billion Dollar Medical Swindle,* Nueva York, Bobbs-Merrill, 1980.

LEE, John, «The Gay Connection». *Urban Life,* 8 (1979), pp. 175- 198.
LEJEUNE, Robert, «The Management of a Mugging», *Urban Life,* 6 (1977), pp. 123-148.
LEKACHMAN, Robert, «The Crash of 1980», *The Nation,* 5 de julio, 1980.
LESTER, Marianne, «Projects, Politics, Power: The Heart of the Controversy», en I. L. Horowitz, ed., *Science, Sin and Scholarship,* Cambridge, MIT Press, 1978, pp. 149-159.
LEVINE, Martin, «Gay Ghetto», en Martin Levine, ed., *Gay Men: The Sociology of Male Homosexuality,* Nueva York, Harper/Colophon, 1979, pp. 182-204.
LIEBOW, Elliot, *Tally's Corner: A Study of Negro Street-Corner Men,* Boston, Little-Brown, 1967.
LIPSKY, Michael, *Street-Level Bureucracy: Dilemmas of the Individual in Public Services,* Nueva York, Russell Sage Foundation, 1980.
MAGDOFF, Harry y SWEEZY, Paul, *The End of Prosperity,* Nueva York: Monthly Review Press, 1977.
MALKO, George, *Scientology: the Now Religion,* Nueva York, Delta (Dell), 1970.
MARGOLIS, Maxine, «From Betsy Ross Through Rosie the Riveter: Changing Attitudes Towards Women in the Labor Force», *Michigan Discussions in Anthropology,* 3 (1977), pp. 1-40.
MELMEN, Seymour, *The Permanent War Economy,* Nueva York, Simon and Schuster, 1974.
MESSER, Jeanne, «Guru Maharaj Ji and the Divine Light Mission», en Rohert Bellah y Charles Glock, eds., *The New Religious Consciousness,* Berkeley, University of California Press, 1976, pp. 52-72.
MILLS, Jeannie, *Six Years with God: Life Inside Reverend Jim Jones' Peoples Temple,* Nueva York, A & W. Publishers, 1979.
MINGE, Wanda, *The Rise of the Children: Family Economics in Historical Perspective,* Chicago, University of Chicago Press (en prensa).
MINGE-KALMAN, Wanda, «The Industrial Revolution and the European Family: The Institutionalization of "Childhood" as a Market for Family Labor», *Comparative Studies in Society and History,* 20 (1978), pp. 454-468.

MULVIHILL, D., TUMIN, M. y CURTIS, L., A *Staff Report Submitted to the National Commission on the Causes and Prevention of Violence. Crimes of Violence,* Vol. II, Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, 1969.
National Criminal Justice Information and Statistics, Criminal Victimization in the United States, SD-NCS N-9 NCJ-49543, Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, 1976.
NUGENT, John, *White Night,* Nueva York, Rawson, Wade, 1979.
NUSSBAUM, Karen, *Race Against Time,* Cleveland, National Association of Office Workers, 1980.
OKUN, Arthur, «The Balanced Budget is a Placebo», *Challenge,* mayo-junio 1980, vol. 23, núm. 2, p. 3.
PAPANEK, Victor y HENNESSEY, James, *How Things Don't Work,* Nueva York, Pantheon Books, 1977.
PASCALE, Richard y ATHOS, Anthony, *The Art of Japanese Management,* Nueva York, Simon and Schuster, 1981.
PIFER, Alan, «Perceptions of Childhood and Youth», Reproducido del Informe Anual de 1978 de la Carnegie Corporation de Nueva York.
PLOSCOWE, Morris, *Sex and Law,* Nueva York, Prentice-Hall, 1951.
PORAT, Marc, «The Information Economy», Tesis Doctoral Universidad de Stanford, 1976.
PRITCHARD, Linda, «Religious Change in Nineteenth Century America», en Robert Bellah y Charles Glok, eds., *The New Religious Consciouness,* Berkeley, University of California Press, 1976, pp. 297-330.
RAPHAEL, Edna, «Working Women and Their Membership in Labor Unions», en I. L. Horowitz *et al.,* eds., *The American Working Class: Prospects for the 1980's,* New Brunswick, N. J., Transaction Books, 1979, pp. 95-113.
REIMAN, Jeffrey, *The Rich Get Richer and the Poor Get Prison: Class and Criminal Justice,* Nueva York, John Wiley, 1979.
REIN, Martin y RAINWATER, Lee, «How Large Is the Welfare Class», en *Change,* septiembre-octubre 1977, pp. 20-23.
RIFKIN, Jeremy, *Entropy: A New World View,* Nueva York, Viking, 1980.
– y HOWARD, Ted, *The Emerging Order: God in the Age of Scarcity,* Nueva York, Putnam, 1979.

RINGER, Robert, *Restoring the American Dream,* Nueva York, Harper and Row, 1979.
RODSETH, Bob, «Pyramid Players: Exponents of the Exponent», *The Gambling Scene,* junio 1980, pp. 14-16.
ROLLIN, Betty, «Motherhood: Who Needs It?», en Louise Kapp Howe, ed., *The Future of the Family,* Nueva York, Touchstone/Simon and Schuster, 1977, pp. 69-82.
ROSE, Harold M., «Lethal Aspects of Urban Violence: An Overview», en Harold Rose, ed., *Lethal Aspects of Urban Violence,* Lexington, Mass., Lexington Books, 1979, pp. 1-16.
ROSS, Ruth y BENSON, G., «Criminal Justice from East to West», *Crimen and Delinquency,* 25 (1979), pp. 76-86.
ROSZAK, Theodore, *Unfinished Animal: The Aquarian Frontier and the Evolution of Consciousness,* Nueva York, Harper and Row, 1975.
RYSCAVAGE, Paul, «More Wives in Labor Force Have Husbands with Above Average Incomes», *Monthly Labor Review,* 102 (1979), pp. 40-42.
SALAMON, Lester, *Welfare, The Elusive Consensus,* Nueva York, Praeger, 1978.
SEWARD, Rudy R., *The American Family: A Demographic History,* Beverly Hills, Sage, 1978.
SHARFF, Jagna, «Life on Dolittle Street: How Poor People Purchase Immortality», Ms. Hispanic Study Project, Universidad de Columbia, 1980.
SHORTER, Edward, *The Making of the Amerian Family,* Nueva York, Basic Books, 1975
SILVERMAN, David, *Reading Castaneda: A Prologue to the Social Sciences,* Londres, Routledge and Kegan Paul, 1975.
SINGER, Benjamin, «Incommunicado Social Machines», *Social Policy,* 1979.
SINGER, David, «The Crystal Cathedral: Reflections of Schuller's Theology», *Christianity Today,* 8 de agosto, 1980, pp. 28-29.
SKOGAN, Wesley, «Crimen in Contemporary America», en H. D. Graham y T. R. Gurr, eds., *Violence in America: Historical and Comparative Perspective,* Beverly Hills, Sage, 1979, pp. 375-391.

SLATER, Courtenay y KRASEMAN, T., «Work Styles in Services, Trade Changes to Accommodate Needs of New Worker», *Business America,* abril 23, 1979, pp. 18-19.
SMITH, Ralph, «The Movement of Women into the Labor Force», en Ralph Smith, ed., *The Subtle Revolution,* Washington, D. C., The Urban Institute, 1979.
SMITH-ROSENBERG, Carroll, «Sex as Symbol in Victorian Purity, An Ethnohistorical Analysis of Jacksonian America», en J. Demos y S. S. Boocock, eds., *Turning Points,* Suplemento al *American Journal of Sociology,* 84.
SPINDLER, Arthur, *Public Welfare,* Nueva York, Human Sciences Press, 1979.
STACK, Carol, *All Our Kin: Strategies for Survival in a Black Comunity,* Nueva York, Harper and Row, 1974.
STANBACK, Thomas, *Understanding the Service Economy: Employment, Productivity, Location,* Baltimore, Johns Hopkins Press, 1979.
STERLING, T. D., «Consumer Difficulties with Computerized Transactions: An Empirical Investigation». *Communications of the ACM,* 22 (1979), pp. 283-289.
STONE, Donald, «The Human Potential Movement», en Robert Bellah y Charles Glock, eds., *The New Religious Consciousness,* Berkeley, University of California Press, 1976, pp. 93-115.
SUKENICK, Ronald, «Upward and Juanward: The Possible Dream», en Daniel Noel, ed., *Seeing Castaneda: Reactions to the «Don Juan» Writings of Carlos Castaneda,* Nueva York, Putnam, 1976, pp. 110-120.
TAYLOR, Gordon Rattray, *Sex in History,* Nueva York, Vanguard Press, 1954.
THUROW, Lester, *The Zero-Sum Society,* Nueva York, Basic Books, 1980.
TOFFLER, Alvin, *The Third Wave,* Nueva York, William Morrow, 1980. [Trad. cast.: *La tercera ola,* Barcelona, Plaza Janés.]
TRADER, Harriet, «Welfare Policies and Black Families», *Social Work,* 24, (1979) pp. 548-552.
TURCHI, Boone, *The Demand for Children: The Economics of Fertility in the United States,* Cambridge, Mass., Ballinger, 1975.
UNDERWOOD, Barbara y UNDERWOOD, Betty, *Hostage to Heaven,* Nueva York, Clarkson W. Potter, 1979.

UNGARETTI, John, «Pederasty, Heroism, and the Family in Classical Greece», *Journal of Homosexuality,* 3 (1978), pp. 291-300.
UNESCO, *The Determinants and Consequences of Population Trends,* Nueva York, ST/SOA/SER. A/50, 1973.
United States Bureau of Census, *Historial Statistics of the United States: Colonial Times to 1970,* Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, 1975.
United States National Criminal Justice Information and Statistics Service, *Myths and Realities About Crime,* Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, 1978.
United States Statistical Abstract, Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, 1980.
VOGEL, Ezra, *Japan As Number One: Lessons for America,* Cambridge, Harvard University Press, 1979.
WALLIS, Roy, *The Road to Total Freedom: A Sociological Analysis of Scientology,* Nueva York, Columbia University Press, 1977.
WATTENBERG, Esther y REINHARDT, Hazel, «Female-Headed Families: Trends and Implications», *Social Work,* noviembre 1979, pp. 460-467.
WELLES, Chris, «The Eclipse of Sun Myung Moon», en Irving Horowitz, ed., *Science, Sin and Scholarship,* Cambridge, MIT Press, 1978, pp. 243-258.
WESTOFF, Charles, «Marriage and Fertility in the Developed Countries», *Scientific American,* 239 (diciembre 1978), 51 ss.
WILLIAMS, James, ed., *The State of Black America,* Nueva York, National Urban League, 1979.
WITTMAN, Carl, «A Gay Manifesto», en Karla Jay y Allen Young, eds., *Out of the Closets,* Nueva York, Jove (Harcourt Brace Jovanovich), 1970, pp. 330-342.
WOLF, Deborah, *The Lesbian Community,* Berkeley, University of California Press, 1979.
WOOD, Allen y VITEK, Jack, *Moonstruck: A Memoir of My Life in a Cult,* Nueva York, William Morrow, 1979.
WOODEN, Kenneth, *The Children of Jonestown,* Nueva York, McGraw-Hill, 1981.
WRIGHT, J. Patrick, *On a Clear Day You Can See General Motors,* Grosse Pointe, Mich., Wright Enterprises, 1979.

BIBLIOTECA DE AUTOR

PVP C ISBN 978-84-206-7403-2 3403153

9 788420 674032

Con la larga experiencia de sus estudios en pueblos y sociedades de otros continentes, Marvin Harris probó a aplicar su enfoque antropológico a una sociedad moderna en el ensayo titulado *La cultura norteamericana contemporánea* (1980) y que ahora, con un nuevo prefacio del autor escrito en 1987, se presenta al lector con el título *¿Por qué nada funciona?* El texto, ya paradigmático, demuestra la viabilidad de que el análisis de las costumbres e instituciones de zonas remotas del mundo pueda ayudar a comprender realidades sociales más complejas. Por otro lado, lo que en su día podía resultar análisis de una sociedad ajena, como la estadounidense, se ha convertido con los años, y salvando diferencias locales o hechos imprevisibles, en radiografía de los problemas, incomodidades y realidades cotidianas de todas las sociedades y culturas sujetas a la metrópoli del mundo occidental, fruto del paso de una economía productora a una economía basada en los servicios y la información.

UNIVERSIDADE DA CORUÑA
Servicio de Bibliotecas
1700836089

Alianza editorial

El libro de bolsillo